РИЭЛТЕР

Недвижимость в Беларуси и за рубежом

После указа

Как долго будем совершенствоваться?

Указ Президента А. Лукашенко "О мерах по совершенствованию реформирования государственной собственности" хотя и не имеет к рынку недвижимости прямого отношения, несомненно, окажет на него значительное влияние.

Указ посвящен спасению чековой приватизации, и в этом одна из его положительных сторон. Другой важный аспект — акционирование. Причем отмечено, что основной формой продажи акций должны стать аукционы и конкурсы.

Однако из текста указа остается неясной судьба денежной приватизации. Между тем именно она может оказать благотворное влияние на экономику. Чрезмерное увлечение чеками, наоборот, приведет к неоправданному сужению рынка. Расширение сферы денежной приватизации, скажем, объектов коммунальной собственности было предусмотрено Программой неотложных мер. В новый указ Президента эти прогрессивные рыночные положения, увы, не попали.

Есть и просто спорные моменты. В первую очередь они связаны с гипертрофированным контролем. Возьмем положение о продаже активов крупных государственных комплексов, инвестиционных проектов (п. 5.6 указа). В документе говорится, что решение по ним в каждом конкретном случае принимает сам Президент. Едва ли лишняя надзорная инстанция сможет серьезно защитить приватизацию от той же коррупции. Скорее, дополнительный контроль осложнит и замедлит этот процесс.

Вызывают сомнение и предложенные Президентом темпы преобразований. То он ждал, раздумывал, колебался, и вдруг требует завершить подготовку кардинальнейшей из реформ — реформы собственности — чуть ли не в одночасье — за две-три недели. Существует, на мой взгляд, опасность, что, торопясь и опаздывая, названные в указе ответственные будут вынуждены внести на утверждение заведомо некачественный документ.

А это значит, что республиканский рынок, особенно в части недвижимости, после долгожданного и вроде бы направленного на ускорение реформ указа, окажется еще более зарегулированным и суженным.

Николай ТРИФОНОВ,
президент Белорусской гильдии специалистов по недвижимости,
тел.: (0172) 208-473.

■

В ЭТОМ БЛОКЕ

Мартовские цены

И продавать торопятся, и покупать спешат

У цен на квартир и доллара в марте неожиданно проявилась одна общая черта — они остановили свой рост.

Симптоматично, что остановка цен произошла на фоне значительной активизации квартирного рынка. В марте количество сделок купли-продажи, размена, переоформления в собственность достигло февральского уровня, когда их число увеличилось сразу наполовину. И, судя по заявкам, апрель должен быть не менее плодотворным. Например, в банке данных Белорусского центра торговли недвижимостью постоянно имеется до 400 предложений (январь — 200).

Особенно активно покупаются подешевевшие в последнее время двух- и трехкомнатные квартиры (соответственно до 11-12 и 16-16,5 тыс. USD) на микрорайонах. Неожиданный интерес предотвратил дальнейшее резкое снижение цен на них, хотя слабая энерция этого процесса сохранялась и в марте. Вероятно, особенно с учетом сезонных колебаний спроса и предложения, такие квартиры в ближайшее время подешевеют еще на несколько процентов, но осенью цены на них, скорее всего, опять начнут расти. Во всяком случае, предсказанного некоторыми риэлтерами двухкратного снижения цен на большие квартиры с окраины явно не будет — слишком велик у нас неудовлетворенный спрос на жилье.

Продолжается и процесс оформления в собственность квартир, которые в свое время были проданы отъезжающими из страны гражданами новым владельцам по генеральной доверенности.

Третья категория активных участников рынка недвижимости — граждане, стремящиеся улучшить свои жилищные условия, продающие свою меньшую квартиру, чтобы купить более качественное жилье. На долю таких клиентов приходится уже до трети всех совершаемых с квартирами сделок.

В заключение напомню мартовские цены на квартиры. Однокомнатные — от 7 (микрорайоны) до 13 (центр) тысяч долларов, двухкомнатные — от 10 до 15 (в элитных домах до 35) тыс. USD, трехкомнатные — от 14 до 25 (элитные и до 50) тыс. USD. Про четырехкомнатные в центре можно сказать лишь то, что стоят они очень дорого, а на микрорайонах, наоборот, заметно дешевеют. Все меньше ценятся и хрущевки — двухкомнатную в хорошем районе можно купить за 9 тыс. USD.

Василий ХРОЛ,
президент ассоциации "Недвижимость",
тел:. (0172) 769-001.

■

WB и Россия

Кредиты для частного жилья

Всемирный банк одобрил заем в 400 млн. USD на оказание помощи России в создании частных рынков недвижимости и жилья.

Первые средства по кредиту поступят на счета ряда российских коммерческих банков в июле. Кредит предоставлен на 17 лет с отсрочкой платежей на 5 лет под плавающую процентную ставку, которая в настоящее время составляет 7.09%.

Через коммерческие банки мелким застройщикам под жилищное строительство будет предоставлено 80-120 млн. USD. По условиям кредитования, застройщики должны возводить жилье, доступное для семей с умеренными доходами. На модернизацию предприятий, производящих стройматериалы, планируется выделить около $100 млн.

Всемирный банк предусматривает также оказать содействие местным администрациям в продаже земель частным застройщикам. Предполагается, что муниципалитеты будут осуществлять заимствования для финансирования работ частных подрядных фирм, осваивающих земельные участки до вынесения этих участков на аукцион. Для нужд администраций городов из кредита будет выделено около 150 млн. USD.

Проект развития частных рынков недвижимости и жилья общей стоимостью 758 млн. USD, реализуемый в рамках российской федеральной программы "Жилище", будет осуществляться в Санкт- Петербурге, Новгороде (Северо-Запад России), Твери (Центральная Россия), Нижнем Новгороде (Поволжье), Барнауле (Алтайский край), а также в Москве. В рамках проекта предусматривается строительство 22 тыс. квартир и более 8 тыс. частных домов.

В 1994 году в России было сдано в эксплуатацию около 42-44 млн. кв.м жилья. В 1995 году этот показатель планируется увеличиться до 50 млн. кв.м.

■

Бдим!

У прокурора есть вопросы

Риэлтерские фирмы белорусской столицы ожидает событие, которое, возможно, станет в жизни некоторых из них самым главным, то есть последним, — комплексная прокурорская проверка.

В городской прокуратуре с корреспондентом "БР" разговаривать на эту тему отказались, подтвердив, однако, сам факт подготовки такой акции, которая начнется, вероятно, в мае или в июне.

Некоторые разъяснения на тему, "какие нарушения в деятельности риэлтерских фирм могут быть вскрыты", любезно согласился дать начальник управления юстиции Мингорисполкома Николай Подлесский.

В большинстве риэлтерских фирм, считает он, при углубленной проверке могут быть обнаружены нарушения правил валютных операций, что может повлечь прекращение деятельности фирмы. Возможны и нарушения налогового законодательства — сокрытие доходов при заключении сделок, что также, как правило, выявляется углубленной проверкой. По имеющейся в органах МВД информации, при заключении сложных сделок, например, по обмену квартир, порой используются фиктивные документы. Довольно частое явление — несоответствие учредительных документов законодательству и реальной деятельности агентства. Тщательно будет проверена и законность приватизации некоторых квартир.

Однако, по мнению Н. Подлесского, наибольшее количество нарушений будет связано со сделками по аренде помещений, особенно в части взимания платы.

Начальник городского управления юстиции обратил внимание на то, что сегодня нет четкой законодательной базы, регулирующей отношения на рынке недвижимости. На замечание корреспондента "БР", что, в таком случае многие нарушения законов могут оказаться просто вынужденными и было бы странным наказывать за них риэлтеров, г-н Подлесский возразил: "предприниматели довольно искусно научились использовать проблемы в законодательстве в своих интересах, а это прокуратура поощрять не должна".

Словом, надо полагать, что за несовершенства законодательства расплачиваться в очередной раз придется ни его авторам (скажем, Верховному Совету или Минюсту), а гражданам, от которых требуют послушания не всегда понятно чему.

Ирина ДРОЗД,
Вадим РЕЧКАЛОВ.

■

В Высшем хозяйственном суде

Долгий спор из-за аренды

В практике разрешения хозяйственных споров произошел неординарный случай: Пленум ВХС вернулся к делу, в отношении которого ранее был вынесен вердикт.

Юристам иногда приходится иметь дело с так называемыми "вновь открывшимися обстоятельствами". Они-то, подчас, в корне меняют состоявшееся судебное решение.

В ноябре 1994 г. пленум ВХС по протесту Генпрокурора РБ рассмотрел спор жилищного ремонтно-эксплуатационного объединения московского района г. Минска к Республиканскому дому моделей обуви о расторжении договора аренды. Спор был решен в пользу истца, и ответчику предписывалось освободить помещение по ул. Республиканская, 1. В судебном разбирательстве, которое затянулось на год, казалось бы, была поставлена точка. (Нужно заметить, что в этом споре в выигрышном положении попеременно оказывались то ответчик, то истец).

Решение пленума ВХС основывалось на акте, где указывалось на использование арендованного помещения не по назначению (в отведенном под лабораторию комнатах размещались и работники администрации). Документ был составлен по результатам проверки, организованной по инициативе ЖРЭО.

Протест Генерального прокурора был отклонен, хотя там указывалось, что акт не имеет юридической силы, так как составлен только представителями истца. По договору аренды "нарушение условий договора подтверждается актами, составленными с участием представителей сторон и работников или депутатов исполкома местного Совета депутатов, либо представителями долговых комитетов".

В январе 1995 года Генеральный прокурор РБ высылает в ВХС представление о пересмотре постановления пленума ВХС "в связи с вновь открывшимся обстоятельством, имеющим существенное значение для дела". В частности, указывалось, что акт является подложным: недостоверна информация о размещении в арендованных помещениях только администрации.

Прокуратура установила, что акт был составлен специалистом ЖРЭО Московского района Ерофеевым В. П., который в подлиннике акта по результатам проверки некоторых комнат дописал, что там размещена администрация. Уголовное дело против специалиста не возбудили: сотрудник ЖРЭО отделался дисциплинарным взысканием.

Пленум ВХС отменил свое предыдущее постановление, оставив в силе все состоявшиеся решения по делу хозяйственного суда Минской области, отказавшего в иске ЖРЭО.

По мнению специалистов ВХС, не исключено продолжение судебного разбирательства между ЖРЭО Московского района и Республиканским Домом моделей обуви по новому иску. Можно предположить, что по окончании срока действия договора аренды арендодатель откажется его продлевать. От дальнейших прогнозов воздержимся: не всегда для достижения целей используются законные методы.

Светлана АЗАРЕВИЧ.

■

Предложения на продажу квартир в г. Минске, выборка

К-во комнат	Адрес	К-во изол. комнат	Площадь (кв. м) общ.	жил.	кух.	Этаж*	Тел.	Цена, тыс. USD	Срок заселения
Пк НПП "Интеллектуальные технологии"									
2	Купалы		72	35	12	3/8к	есть	35	
2	пл. Победы		55	35	9	2/5к	есть	25	
2	пл. Свободы		54	31,5	9,5	3/6к	есть	28	
2	Сурганова		50	29,2	9	5/12п	есть	22,5	
2	Первомайская		54	30	7	3/4к	есть	22	
2	Танковая		65	31	7	5/9к	есть	30	
3	Захарова		76	45	12,5	3/5к	есть	55	
3	Козлова		75	50	8	4/5к	есть	45	по дог.
3	Немига		70	42	9	4/9к	нет	55	
3	Свердлова		70	50	7,5	3/4к	есть	31	
3	Ивановская		68	46	8	2/5к	есть	35	
4	Заславская		80	54	7,5	3/9п	есть	53	
4	Я. Коласа		102	68	10	4/4к	есть	52	
4	Богдановича		87	59	9	10/12к	есть	53	
4	пр. Машерова		90	60	9	1в/16к	есть	53	
Телефон: (0172) 46-56-05									
Агентство недвижимости "Эвкалипт"									
1	пр. Скорины	1	34	17,6	9	9/16	нет	12,5	своб.**
1	Радужная	1	37,3	17,6	7,1	2/9	есть	13,5	п/п**
1	Богдановича	1	33	16,5	7,3	3/9	есть	13	своб.
2	Пулихова	2	48	28	7	1/5	есть	21	п/п
2	Немига	2	53,4	28,7	9,4	4/14	есть	41	п/п
2	Плеханова	2	52	28,6	7,5	4/9	есть	15,5	
2	Плеханова	2	47,4	31,7	6,4	3/5	есть	13,5	2 месяца
2	Скорины	2	46,1	27,4	7,1	4/9	нет	18	п/п
2	Сурганова	2	54,6	29,6	9	3/12	есть	22,5	п/п
2	Богдановича	2	54	34	10	5/9	есть	26	п/п
2	Голодеда	2	50	34	7	1/5	есть	15,5	своб.
2	Казинца	2	47,8	31,6	7,5	3/5	есть	15	п/п
2	Надеждинская	2	50	30	6,5	3/5	есть	13,5	2 нед.
3	Немига	3	70	42	9	4/12	нет	57	п/п
3	Радужная	3	77	39	9	4/14	есть	27	своб.
3	В. Хоружей	3	70	49	7,2	7/9	есть	36	п/п
3	Сурганова		3 (1)	67	40,7	9	7/9	есть	31
3	пр. Машерова	3	68	38	7,8	7/9	есть	40	2 нед.
3	пр. Скорины	3 (1)	67,5	44	9	6/16	есть	23	своб.
Телефон: (0172) 76-88-56									
Агентство недвижимости "Интерконтиненталь"									
1	пр. Партизанский		31	16	7,8	6/9к	нет	8	
1	Сердича		31	17	6	2/5п	есть	8,5	
1	Маяковского		35	17,5	7,4	4/9п	есть	10,5	
1	Руссиянова		32	18	7,5	4/9п	есть	10,5	
1	Короля		31	17	6	4/5к	есть	13,0	
2	Сухоревский проезд		50	29,5	8,8	3/12п	нет	13,8	
2	П. Глебки		49	34	6,2	4/5п	есть	14	
2	Жудро		46	26,5	6,5	1/5п	есть	12,5	
2	Есенина		47	29	7,5	9/9п	нет	12,5	
2	Логойский тракт		53	30	7,5	3/12к	есть	17,0	
2	Алтайская		46	28	7,5	4/9п	нет	12	по дог.
3	пр. Машерова		66	38	8	7/12к	есть	40	
3	Лобанка		69	41	9	7/9п	нет	18,5	
3	Сухарево		64	42	7	6/10п	нет	17,5	
3	Коммунистическая		74	51	7,5	5/5к	нет	44	
3	Пулихова		68	46	8	2/5к	есть	36	
4	Сторожевская		100	60	9	3/10к	нет	67	
4	Жуковского		90	54	7,5	8/9п	есть	36	
4	пр. Скорины		90	66	8	4/5к	есть	55	
5	Танковая		102	65	8,8	3/9к	есть	80	
Телефон: (0172) 29-30-09, 26-02-39.									
Белорусский центр торговли недвижимостью									
2	Ленинградская	2	61,0	35	11,0	2/4к	есть	25.000	п/п
3	пр. Скорины	1	94,0	54	13,4	3/5к	есть	56,000	п/п
4	пр. Скорины	2	105	70	11,1	4/5к	есть	95.000	мес
2	Куйбышева	2	50,0	35	10	6/9п	нет	20,000	своб.
3	В. Хоружей	3	79,0	50	8	2/9к	есть	37.000	п/п
5	пр. Машерова	3	105	72	8,3	5/13к	есть	75.000	мес. п/п
1	пр. Скорины ("Восток")	1	33,0	17,0	7,2	3/9п	есть	12,000	мес. п/п
2	пр. Пушкина	2	51,0	31,0	7	3/12п	есть	16.000	мес. п/п
3	Орловская	1	63	39	7,4	3/9п	есть	27.000	нед.
4	Гамарника	1	75,0	52	7,5	3/9п	есть	33.000	п/п
1	Кальварийская	1	36,5	23,4	6,5	4/8к	есть	12.000	мес. п/п
2	Щорса	0	43	29	6,0	3/5п	есть	10.000	п/п
3	Шафарнянская	3	69	39	9	11/12п	нет	23.000	п/п
4	Бельского	1	72	54	7,8	4/5п	есть	22.000	2 нед. п/п
2	Плеханова	2	47	28	7,9	1/9п	есть	13,000	нед. п/п
3	пр. Рокоссовского	1	68	48	72	8/9п	есть	21.500	п/п
1	Ландера	1	33,5	17,3	7,3	1/9п	нет	7.500	п/п
2	Нестерова	2	50,27	29	8,9	6/12п	есть	14,000	св.б.
3	Охотская	3	68,2	46	9,5	9/9п	есть	22.000	п/п
4	Нестерова	4	84,05	52,2	9,2	2/9п	есть	30.000	мес. п/п
2	Сухаревская	2	47,1	28,5	7,2	8/9п	нет	11.500	п/п
4	Есенина	2	80,0	53	7	7/9п	нет	22.000	п/п
Телефон (0172) 769-001									
Агентство недвижимости "Западные земли"									
4	Красная		98,0	68,0	9,3	2/5к	есть	65.000,	
4	Первомайская		98,0	68,0	13	3/4к	есть	55.000,	
4	пр. Скорины (маг. "Лянок")		107,6	73,4	9	4/5к	есть	70.000,	по дог.
3	Красноармейская		98,0	60,0	10	3/4к	есть	50.000,	
Телефон (0172) 290-301									

* *Этаж квартиры/этажность; п — панельный, к — кирпичный дом. ** п/п — после покупки; своб. — свободна.*

Консультация

Как оценивается жилье

Для оценки объектов недвижимости существует несколько способов. На практике в основном используются метод сравнения продаж, метод затрат и метод капитализации дохода.

Благодаря своей доступности самый распространенный из них — метод сравнения прадаж. Кроме того, он наиболее полно отражает цену объекта. Данные для расчета берутся у фирмы, торгующей недвижимостью. Для оценки квартиры используются сведения о продаваемых ранее аналогичных квартирах в этом же районе или равноценном. С учетом корректировки выводится стоимость оцениваемой квартиры.

Метод затрат применяется для оценки объектов, когда отсутствуют данные о предыдущих сделках. Так оцениваются складские помещения, части делового здания (например, производственные цеха), оригинально спроектированные постройки. В основе этого метода — расчет стоимости возведения данного сооружения по ценам на сегодняшний день. При оценке квартир метод затрат не используется.

Метод капитализации дохода используется при оценке квартиры, если ранее она сдавалась в аренду и известны данные об аренде и последующей продаже равнозначных квартир. Частным от деления стоимости квартиры на годовую арендную плату определяется коэффициент валового дохода. Умножая его на сумму годовой рыночной арендной платы, получают цену.

Однако средний показатель валового дохода не отражает частных условий аренды квартир. В данном случае при оценке стоимости используется предполагаемый максимальный доход, который может приносить аренда квартиры. Модернизированным показателем является коэффициент чистого дохода. Здесь учитываются налоги, коммунальные платежи, проценты по выплате кредита (если квартира приобреталась в кредит).

Работающие на рынке недвижимости агентства в основном используют при оценке метод сравнения продаж. Точность результата зависит от того, насколько полно учитываются "сопутствующие" факторы: общее состояние дома, район его расположения, конъюнктуры цены на этот тип квартир и т. д. На стоимость квартиры влияют и следующие факторы: входит ли здание в зону шумового дискомфорта, повышенного электромагнитного излучения, какая система водоснабжения используется, степень загрязнения окружающей среды. Незначительно влияет на стоимость квартиры наличие определенной инфраструктуры. Так, в радиусе расположения жилого дома необходимы данные строительных норм и правил: платная автостоянка (не далее 800 м от здания), поликлиника (не далее 1 км), аптека (не далее 500 м), гастроном или другой продовольственный магазин (не далее 500 м), транспортное сообщение (не далее 500 м), общеобразовательная школа (не далее 800 м) и т. д.

Факторы, снижающие стоимость квартиры:

- необходимость косметического ремонта — 2-5% (2%);
- отсутствие телефона — 1-3% (1,2%);
- первый этаж — 20% (15%);
- последний этаж — 4% (4%);
- выход окон на оживленную магистраль с движением грузового автотранспорта (без грузового автотранспорта) — 3/1,5% (3/1,5%);
- совмещенный санузел — 35% (35%);
- отсутствие рядом сквера, парка, зеленой зоны — 3% (3%);
- смежные комнаты — 3,5% (3,5%).

Данные агентства "Славянский стиль" по состоянию на март 1995 года для двухкомнатных квартир (в скобках указан показатель для трехкомнатных квартир).

Метод капитализации дохода служит, в некотором роде, для подстраховки метода сравнения продаж. При сравнении двух полученных показателей более точно вычисляется стоимость квартиры.

Профессиональные оценщики в своей работе ориентируются на стандарты Международного комитета по стандартам оценки имущества, куда входят 39 стран. В их числе, к сожалению, нет Беларуси. В нашей республике не создана и национальная ассоциация оценщиков, которая могла бы самостоятельно принимать и утверждать стандарты.

Агентство недвижимости "Славянский стиль"

■

Предложения по разъезду в г. Минске

К-во комнат	Адрес	Площадь (кв. м) общ.	жил.	кух.	Этаж*	Телефон	Варианты
2	пр. Скорины, д.40	52	30	10	2/5к	есть	3к, центр, доплата
2	Свердлова, д.22	54	30	7	2/5к	есть	1к, хрущ., центр, метро, доплата — 8.500 USD
4	Ленина, д.6	82	60	8	5/6к	есть	одна 2к+две 1к
4	Заславская, д.31	81	49	9	10/12к	нет	3к+3к
4	Илимская	77	53	8	2/9п	нет	2к+2к
4	Плеханова	85	56	8,5	1(2,7)/9п	нет	2к+2к
5	Асаналиева, д.36	101	61	12,2	3/9п	нет	две 2к или 1,5 хрущ. + любая 1к + 2к в Октябрьском р-не
5	Красноармейская, д.30 (коммунальная)	98	60	10	3/4к	есть	1к, кухня от 8,5, тел.+ 2к, кухня от 8,5, от 35.000 USD с тел.+ 3к Малиновка
5	Бядули, д.1	70	43,7	7	4/5к	есть	1к+2к Зел.Луг или Уручье
5	Осипенко	77,8	47	12	6/12к	есть	2к+1к
5	Некрасова, д.35	68,5	41	8	4/9п	есть	2к+2к Малиновка, Сухарево
5	В. Хоружей, д.24-1	76	51	8	6/9к	есть	3к Малиновка+2к Уручье (доплата)
Агенство недвижимости "Западные земли", телефон (0172) 290-301							

* *Этаж квартиры/этажность; п — панельный, к — кирпичный дом*

Экспертиза сделки по покупке квартиры

Если вы задумали приобрести квартиру, то сразу определитесь: будете ли действовать в одиночку или обратитесь за помощью к частным посредникам, фирме, специализирующейся на операциях с недвижимостью. Предположим, собрав деньги на квартиру, вы вдруг обнаружили, что услуги посредников уже "не потянете" и решили действовать самостоятельно.

Но не забудьте, что усилия, подкрепленные только интуицией и доверчивостью, могут послужить сигналом для действия продавцов-мошенников. В этом случае как никогда срабатывает поговорка "на ловца и зверь бежит".Чтобы лжепродавец усомнился в вашей наивности, поинтересуйтесь кругом лиц, которые могут претендовать на эту квартиру, иными словами, это сведения ЖЭСа (но не лицевого счета!) о прописанных в квартире.

Продажа приватизированной квартиры возможна только при письменном согласии всех совершеннолетних граждан, проживающих в ней и участвовавших в приватизации. Если эти вопросы не смутили продавца, то можно вплотную заняться самой квартирой, изучить историю сделок с ней.

Продавцы стараются скрыть факты смены владельцев недвижимости, ведь с увеличением их числа возрастает вероятность, что предыдущие сделки могут оспариваться. Здесь покупателю пригодятся связи в бюро технической инвентаризации, в нарсудах и нотариальных конторах. Информацию там заполучить непросто: для госчиновников "вас много, а он — один". Тем не менее, доподлинно выяснить всю историю приглянувшейся вам квартиры абсолютно необходимо — кому и когда она продавалась, дарилась, наследовалась, кто был ее владельцем в разные годы и т. д.

Причиной для судебного спора в будущем могут быть и обстоятельства, вынуждающие продать квартиру. Предположим, владелец квартиры нуждается в деньгах на лечение, и продажа "четырех стен" — единственный способ, чтобы поправить свое здоровье. При таких обстоятельствах сделка купли-продажи может быть признана недействительной. Зачастую расстаться с недвижимостью хозяина вынуждают родственники или рэкетиры. И в этом случае суд станет на сторону продавца. Только в суде можно узнать, были ли споры по данной квартире, а также о дееспособности продавца.

Последнее обстоятельство очень важно при заключении сделки. В Москве немало договоров купли-продажи было признано незаконными именно по причине недееспособности продавца. Дело пахнет криминалом, когда продавец и нотариус в сговоре. В нашей республике, к счастью, подобный "альянс" встречается в единичных случаях.

Профессиональные маклеры, действующие от имени фирмы, отмечают, как нередко продавец, что называется, психологически обрабатывает покупателя. Идя на частичные уступки, лжепродавец с легкостью скрывает свои истинные цели.

С февраля этого года упростился порядок купли-продажи квартир. Это может активизировать действия мошенников на рынке недвижимости. И тут уже решать покупателю: полагаться на собственные силы или воспользоваться услугами фирм-посредников.

Агентство недвижимости "Славянский стиль". Подготовил Сергей КУРКАЧ, тел.:(0172) 258-584, 258-563.

■

Правовое регулирование рынка недвижимости

ОБЗОР ВАЖНЕЙШИХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АКТОВ

Начнем с отчуждения недвижимости — операции, сложной даже для специалистов, вызывающей наибольшее количество спорных вопросов.

Гражданский кодекс Республики Беларусь предусматривает три формы отчуждения жилых помещений: купля-продажа; мена; дарение.

Купля-продажа

Совет Министров РБ своим постановлением №589 от 31.08.93 г. утвердил Временное положение о порядке купли-продажи квартир (жилых домов) (СП РБ, 1993 г., №25, ст. 486), согласно которому право на приобретение квартиры в собственность имеют:

1. Граждане Республики Беларусь, постоянно проживающие на территории Республики Беларусь на 12 ноября 1991 г. (на момент вступления в силу Закона "О гражданстве Республики Беларусь", имеющие постоянную прописку);

2. Граждане, постоянно проживающие в данном населенном пункте.

Согласно статьям 77, 90, 93 Кодекса Республики Беларусь "О земле" к землям городов, поселков, сельских населенных пунктов относятся все земли в пределах городской, поселковой черты, а также в пределах границ, установленных для сельских населенных пунктов. Исходя из этого правила, населенным пунктом является и город, и районный центр, и деревня.

Объекты купли-продажи с учетом Временного положения можно условно разделить на две группы:

1. Жилые помещения, относящиеся к государственному жилищному фонду;

2. Жилые помещения, не относящиеся к государственному жилищному фонду.

Порядок продажи гражданам квартир в домах государственного жилищного фонда имеет ряд особенностей, одна из которых состоит в том, что жилые помещения продаются в первую очередь гражданам, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий. Если гражданин состоит на таком учете на предприятии, в учреждении или организации, но постоянно проживает за пределами данного населенного пункта, то он имеет право приобретать в собственность незаселенное или освобожденное жилое помещение в домах, принадлежащих этим предприятиям, учреждениям, организациям, а также в домах, построенных для продажи.

Объекты купли-продажи

Объектами купли-продажи не могут быть:

1. Жилые помещения в общежитиях;

2. Служебные жилые помещения, за исключением в домах колхозов и совхозов, которые могут продаваться лицам, работающим в данных колхозах и совхозах или проживающим в данной местности;

3. Жилые помещения, находящиеся на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС;

4. Квартиры, расположенные в обособленных военных городках, определенных Министерством обороны.

(Окончание на 47-й странице).

Дачный сезон

Будьте реалистами

С приходом весны активизируется "дачный" сегмент рынка недвижимости. Одно из агентств, работающих на нем — "Западные земли". Его директор Сергей ИШУТИНОВ и менеджер Владимир НОВОХРОСТ любезно предоставили редакции следующую информацию.

Привычка, как известно, вторая натура, а поскольку у советских еще и собственная гордость, то все, что по силам, мы стараемся делать сами. Дача же, пожалуй, единственный объект недвижимости, который может построить своими руками почти каждый гражданин со средним уровнем достатка. С другой стороны людей, имеющих возможности купить готовую дачу, совсем немного. Богатые предпочитают загородные виллы. Среднего же слоя, самого массового в цивилизованных государствах, у нас, можно сказать, нет. Зато желающих избавиться от дач то ли по причине ставшего недоступно дорогим проезда, то ли ради получения определенной суммы денег более чем достаточно. В результате предложение дач примерно втрое превышает спрос на них.

К сожалению, хозяева обычно не учитывают этого обстоятельства и значительно завышают стоимость своего загородного имущества. Люди ориентируются на современные цены, забывая о реалиях рынка. Они же таковы, что, например, дача в районе Городища с участком 6 соток, щитовым двухэтажным домом (10 лет), до остановки электрички менее 2 км была продана в прошлом году за 2,5 тыс. USD. Приведем еще несколько конкретных примеров, помогающих сориентироваться в ценах. Дача в кооперативе "Ветеран", менее 1,5 км от остановки автобуса и о.п. "Садовый", одноэтажный щитовой дом 6х6 (16 лет) ушла за 2,8 тыс. USD. Возьмем теперь также достаточно популярное логойское направление. Участок 5,8 соток, расположенный в 30 км от Минска, возле шоссе, недалеко от остановки автобуса, новый двухэтажный бревенчатый дом, обложенным кирпичем (7х8), — все это было не без труда продано за 3,1 тыс. USD. А участок 8 соток с цоколем, в котором был оборудован гараж, ушел за 700 USD — сумму, не покрывшую, вероятно, даже расходов на стройматериалы. Между тем на большинство из этих объектов цены хозяевами были установлены сначала на уровне 4-5 тысяч USD.

Грубых ошибок при назначении цены можно избежать, если учитывать ряд влияющих на нее факторов, в первую очередь географических. Наибольшим спросом пользуется московское направление практически до Жодино. Удобное сообщение, плюс сравнительно благополучная экологическая обстановка обеспечивают тут уровень цен в среднем от 3 до 6 тысяч USD за новую дачу с удобствами. Конкретная цена сильно зависит от строения и расположения участка. Если он удален более чем на 1,5 км от остановки электрички, то она может упасть на треть. Меньше влияет расстояние до Минска. От Садового до Жодино дачи плавно дешевеют процентов на десять.

Еще одно популярное направление — заславское, особенно от Радошковичей да Вязынки. Цены здесь примерно соответствуют "московским", хотя предложений на продажу несколько меньше. По логойскому шоссе цены ниже в среднем на 15-20%, участки за Логойском спросом не пользуются.

Разумеется, совершаются сделки и по дачам, расположенным по брестскому, гродненскому, слуцкому, могилевскому шоссе, в других направлениях, но поскольку их крайне мало, то проследить закономерности в ценообразовании еще сложнее: слишком велика роль субъективного фактора.

Ценовой прогноз на 1995 год также выглядит более оптимистичным для покупателей, нежели для продавцов. Указ А. Лукашенко за № 64, объявляющий очередную раздачу земель под садоводство и огородничество, создаст на какое-то время избыточное предложение дешевых земельных участков. И, разумеется, экономически гораздо выгоднее купить такой участок почти за бесценок, чтобы через некоторое время с немалой прибылью продать его на вторичном рынке. Такая операция потребует, вероятно, 200-300 долларов и к следующей весне может принести от 100 до 200% прибыли. В любом случае приобретенный по столь низкой цене товар останется ликвидным и убытка не принесет. В то же время покупка дачи как финансовая операция не имеет никакого смысла. Поэтому из числа покупателей надо вычеркнуть тех, кто собирался использовать недвижимость как средство вложения капитала, а также тех, кто хотел купить готовую дачу, поскольку не имел возможности взять под нее участок в удобном месте. В числе продавцов остаются только те, кто намерен приобрести недорогой загородный дом ради отдыха или выращивания помидоров. Но таких людей, как мы уже говорили, сравнительно немного.

Завершая экскурс по рынку дач, отметим, что его правовое регулирование имеет некоторые нюансы. Устав дачных кооперативов определяет требование продажи дачи в первую очередь членам этого кооператива. Но поскольку сегодня предложение превышает спрос, на выполнении этого пункта правление почти никогда не настаивает. К тому же всегда можно назначить цену, которая отобъет у "своих" всякое желание покупать вашу недвижимость. Так что обойти запрет не проблема, проблема найти покупателя. О том, как она решается, см. выше.

■

События

Ярмарка недвижимости движется на Беларусь

С 25 по 27 октября 1995 г. в Минске пройдет 3-я Международная ярмарка недвижимости стран СНГ.

В организационном комитете ярмарки — представители Белорусской гильдии специалистов по недвижимости, российского Союза владельцев недвижимости, харьковского АО "Хар-Истейт", московской группы компаний "Ратибор", киевского агентства недвижимости "Янус", минских агентств "Центростиль" и "Алезиас", другие структуры. Окончательно оргкомитет еще не сформирован, поэтому фирмы, работающие с недвижимостью, имеют возможность в него войти.

Идею проведения ярмарки поддержали несколько министерств. Создается межведомственная комиссия, в составе которой от Мингосимущества заместитель министра г-н Давыденко, директор Департамента по распоряжению госимуществом г-жа Костюковская и начальник отдела конкурсной и аукционной продажи г-н Мельников, от Министерства архитектуры и строительства в комиссию вошел начальник управления приватизации, разгосударствления и управления госимуществом г-н Нестерович.

В программе ярмарки — торги по объектам недвижимости. Будут представлены земельные участки, промышленные зоны, административные и жилые помещения. В основном (по опыту предыдущих ярмарок) — из Беларуси, России и Украины. Наша республика, видимо, выставит около сотни крупных и средних объектов. В один из дней на торгах будет предложена государственная собственность, заводы, военные городки. В другой — объекты так называемой "малой приватизации", в третий — собственность частных фирм, в основном жилье и административно-офисные помещения.

Виды участия. Они пока не утверждены, но уже сейчас ясно, что участвовать в ярмарке можно будет различным образом. Например, фирмы смогут открывать мини-офисы для размещения своей рекламной продукции и ведения переговоров.

Торги планируются как аукционные, то есть действительные, так и, условно говоря, "информационные" — для тех объектов, которые к открытию ярмарки не будут готовы к продаже.

В рамках ярмарки пройдет также конференция, посвященная проблемам рынка недвижимости. На ней будут обсуждаться вопросы правового обеспечения, лицензирования, обучения специалистов по недвижимости, совместные международные проекты, например, в области миграции населения.

На предыдущей харьковской ярмарке в выставке-продаже сопутствующих товаров приняли участие производители информационно-справочных изданий, компьютерных программ, телефонных сетей, всевозможной охранной аппаратуры.

Предполагается участие в ярмарке около 400 представителей примерно 100 фирм, а также потенциальных инвесторов и специалистов по недвижимости из стран дальнего зарубежья. В рамках подготовки к ярмарке в мае-июне в Минске планируется провести семинар по проблемам привлечения инвестиций в страны СНГ.

Во всем мире подобные мероприятия пользуются большой популярностью. Не так давно прошла ярмарка недвижимости в Каннах, на которой присутствовала российская делегация, представившая 40 объектов. Хочется надеяться, что и ярмарка в Минске даст импульс формированию в республике цивилизованного рынка недвижимости.

Николай ТРИФОНОВ,
председатель оргкомитета ярмарки недвижимости,
телефон: (0172) 208-473,
факс: 260-530.

■

После указа

Полигоны отдадут дачникам

В ведении Министерства обороны находится 465 тысяч гектаров земли и 325 тысяч гектаров лесных угодий.

Хотя в этой огромной площади военное ведомство и не испытывает острой нужды, за аренду государству платить все же приходится. В соответствии с Указом Президента Беларуси "Об обеспечении граждан республики земельными участками" Минобороны предлагает передать местным Советам депутатов значительные земельные площади, пригодные для индивидуального жилищного строительства, садоводства и огородничества.

Агентство РИД.

■

Не создать ли нам клуб?

Просто размышления

Риэлтер в Минске пока еще такая же редкая профессия, как, скажем, археолог. Фирм, специализирующиеся на сделках с недвижимостью, едва ли наберется два десятка. Тем не менее, в городе уже две зарегистрированные общественные организации, объединяющие специалистов такого профиля. Создание еще одной ассоциации, вероятно, дело ближайшего времени.

Словом, плотность общественных формирований на рынке недвижимости приближается к стандартам социалистической системы и по этому показателю мы можем скоро догнать Москву, где таких организаций тоже три, правда объединяют они около 300 крупных фирм.

Трудно сказать, насколько столь интенсивная интеграция содействует, как о том записано в уставе всех объединений, "формированию цивилизованного рынка недвижимости". Хорошо, когда есть выбор, куда вступать, хорошо, когда появляется здоровая конкуренция. Но не рановато ли примеряем мы к себе атрибуты зрелого рынка, не распыляем ли силы? Создали гильдию и ассоциацию — ну и что? Влияют они на ситуацию на рынке, помогают риэлтерам в их делах? Если и да, то минимально. Не хватает им пока для этого ни сил, ни авторитета.

Между тем координирующий центр риэлтерам действительно нужен. И желательно единый — потому что иначе у него ни на что серьезное просто не хватит сил. С другой стороны, не распускать же уже существующие ассоциации. Достойным компромиссом, на мой взгляд, могло бы стать создание неформального клуба риэлтеров. Ведь мы сегодня даже как следует не знакомы друг с другом, о том, что делают соседи и конкуренты, имеем приблизительное представление. На получение информации о спросе и предложении, тенденциях, юридических документах, современных технологиях оформления сделок и т.п. тратим огромные, явно неадекватные усилия.

Словом, работать квалифицированно, на современном уровне в одиночку становится все сложнее. Конечно, риэлтеры учатся, совершенствуются. Но надо бы делать это с опережением времени, а не бежать вслед уходящему поезду. И если на фоне интеграции с Россией сюда придут несравнимо более опытные и богатые московские агентства (не говоря уже о западных фирмах), то белорусский рынок недвижимости вполне может оказаться под полным контролем иностранцев. Это еще один, может быть, главный аргумент в пользу клуба.

О технических вопросах создания минского клуба риэлтеров говорить пока рано. Схема такой "малой интеграции" известна: надо выбрать помещение, возможно, кафе, определить день, оповестить о нем и начать собираться. Все остальное, уверен, получится само собой. Кто возьмет на себя инициативу первого шага? А для начала давайте попробуем обменяться мнениями через газету.

Сергей ИШУТИНОВ,
директор агентства недвижимости "Западные земли",
тел.: (0172) 290-301.

■

Своя земля

Торопитесь, пока дешево

КРАТКИЙ ОБЗОР ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АКТОВ, РЕГУЛИРУЮЩИХ ПЕРЕДАЧУ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В СОБСТВЕННОСТЬ ГРАЖДАН

В соответствии с законом "О праве частной собственности на землю" от 16.06.93 г. в частной собственности могут находиться земельные участки, приобретенные для ведения личного подсобного хозяйства, строительства и обслуживания жилого дома; садоводства и дачного строительства.

Общая площадь таких участков не должна превышать 0,25 га в сельских населенных пунктах и 0,15 га в городах и поселках городского типа; лимит площади участков для строительства и обслуживания жилого дома определен в 0,15 га в городах и 0,25 га в сельской местности. Для дачного строительства и садоводства предоставляется участок 0,1 га.

Для получения земли в частную собственность надо написать заявление в Совет народных депутатов по месту нахождения участка. В заявлении указывается общая площадь всех земельных участков, находящихся во владении гражданина, цель, для которой они были предоставлены, а также площадь земельных участков, которые он желает получить (в том числе по льготной цене).

Участок требуется сначала оплатить. Правда, по обоснованной просьбе Совет может отсрочить внесение платы (или ее части) на 2 года. Нормативная цена земли устанавливается КМ РБ исходя из качества и месторасположения.

Граждане, имеющие земельные участки, предоставленные им до 16 июня 1993 года для ведения личного подсобного хозяйства, строительства и обслуживания жилого дома, садоводства и дачного строительства, приобретают один из этих участков по льготной цене, которая равна пятикратной ставке земельного налога, уплачиваемого за эту землю на момент выкупа.

При наличии документов, на основании которых можно определить точные размеры испрашиваемого участка (строительный паспорт, паспорт домовладения и др.), соответствующий Совет принимает решение о передаче участка, цены его предоставления, размере платы и сроке ее внесения. В случаях, когда такие данные отсутствуют, Совет поручает землеустроительным органам изготовить схематический план.

Сельские, городские (поселковые) и районные Советы депутатов определяют перечень и границы земель, которые не подлежат передаче в частную собственность. Это, например, земли, подвергшиеся радиоактивному загрязнению в зонах эвакуации и первоочередного отселения; территории заповедников, памятников природы и архитектуры, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения, лесного и водного фондов; сенокосы, пастбища и др. угодья населенных пунктов, используемых для общих нужд населения; служебные земельные наделы и т. д.

Законодательством предусмотрен и вариант замены земельных участков, расположенных на малоценных, заболоченных, удаленных от населенных пунктов и других землях на более удобные.

Оплачивают составление и выдачу госактов на землю граждане. Цена всей "операции" сегодня — 0,1 минимальной заработной платы.

Светлана СКУРАТОВИЧ.

Безопасность вашего бизнеса

Осторожно, "злая" система

По данным зарубежных криминологов, средние затраты на обеспечение безопасности у владельцев собственности составляют от 15 до 25 процентов стоимости охраняемого объекта. Сегодня мы расскажем о некоторых технических системах защиты имущества граждан и предприятий.

Самый известный способ защиты имущества — заключение договора с объединением "Охрана" при Министерстве внутренних дел. Устанавливаемая им пожарно-охранная сигнализация действительно весьма эффективна. Однако возможности объединения в настоящее время не могут удовлетворить потребности всех желающих. К тому же здесь есть одно обязательное условие — наличие телефона, причем, как правило, неспаренного.

Достаточно широк выбор и альтернативных систем защиты. Их качество подтверждает марка изготовителя — ПО "Интеграл", БелВАР, БелОМО, Минский завод автоматических линий, ООО "Сатурн-Инфо" и "Секьюрити электроник", НПИЦ "Микроинтех", НПО "Микротелеком", предприятие "Орикс". Ряд коммерческих фирм предлагают импортные средства защиты и охраны недвижимости.

Клиент со скромным достатком может приобрести звуковое устройство, извещающее о появлении в квартире незнакомца. Стоимость такого сторожа чуть более 360 тысяч "зайчиков".

ООО "Технолюкс" (г.Минск) реализует специальную суперзащитную трехслойную пленку ARM-360, наклеивающуюся на поверхность окон, витрин, автомобильных стекол. Эта прозрачная пленка толщиной 360 микрон защищает от осколков при взрывах, ударов камнями и т.п., выстрелов из охотничьих ружей. Аналогичные свойства имеет пленка фирмы "BRUXSAFOL" (представительство в Беларуси осуществляет фирма "STENS Ltd."), защищающая от ультрафиолетового и инфракрасного излучения, радиации, взрывов и пожаров, радиопрослушивания и подглядывания. Стекло с этой пленкой трудно разбить, оно противостоит взрывной волне и бутылкам с зажигательной смесью, предотвращает распространение пожара, термостойко.

Минское ООО "Сатурн-Инфо" предлагает продукцию американской компании "C&K SYSTEMS, Inc." — крупнейшего в мире разработчика и производителя профессиональных охранных систем для офисов, складов, автостоянок, жилых помещений, территорий вокруг зданий и т.п. Компания первой в мире использовала в своих датчиках двойную технологию обнаружения движущихся объектов, объединив в одном устройстве микроволновый и инфракрасный детекторы, что обеспечило исключительную чувствительность системы при минимальной вероятности ложной тревоги.

Широкие возможности имеет белорусская система извещений о проникновении и пожаре "Ангел". Ее информационная емкость — до 65 тысяч объектов охраны на один пульт централизованного наблюдения. Постановка на охрану и снятие осуществляется автоматически электронным ключом-брелком. Линия связи — двухжильный телефонный кабель. БелВАР выпускает подобную систему с радиоуправлением, что очень ценно при охране дачных поселков.

ООО "ЭСКОРТ" является официальным представителем в Беларуси фирмы OMC INDUSTRIAL (Великобритания). Она предлагает системы охраны (под ключ). Допустим, вам необходимо поставить под охрану шесть помещений, причем сделать это так, чтобы в определенную комнату имели доступ лишь некоторые сотрудники, чтобы каждое помещение можно было поставить под охрану в удобное время или снять с охраны... Все это возможно благодаря микропроцессорной системе датчиков разных типов. Установка датчиков (типа "GOLT") в трех помещениях, например, обойдется не более 70 USD.

Система видеонаблюдения "Consul systems Ltd." позволяет осуществлять скрытое наблюдение встроенными камерами, под разными углами обзора и циклами поворота. Аппаратура других фирм способна фиксировать наблюдаемую панораму с одновременной записью на видеокассету. Вместо того же "глазка" в двери может устанавливаться видеокамера, что позволит хозяину зафиксировать всех визитеров.

Как видите, системы охраны, безопасности в настоящее время очень разнообразны и могут удовлетворить даже самых притязательных потребителей.

Более подробную информацию о фирмах, занимающихся выпуском и импортом охранно-сигнализационных устройств, может предоставить Ассоциация "Население за безопасность" (Романовская слобода, 24, контактные телефоны: 23-10-55, 23-08-93, 23-63-20).

Дмитрий ВАРЛАМОВ,
начальник отдела криминальной информации ассоциации "Население за безопасность",

Виктор КУКЛОВ.

Разъезды

Из центра — в любую сторону

Сделки, связанные с разъездами, в большинстве специализирующиеся на подобного рода услугах агентств, перешли в феврале-марте из разряда эпизодических в разряд постоянных. По прогнозам риэлтеров, популярность таких операций будет возрастать, и они сохранят высокий уровень прибыльности.

Количественное увеличение сделок обусловлено, во-первых, тем, что все больше людей узнают о новых рыночных возможностях изменения своих жилищных условий, и, во-вторых, быстро возрастающей стоимостью коммунальных услуг, делающей содержание просторных квартир для многих недоступным. Доходность же разменных операций связана с их сложностью: в отличие, скажем, от продажи квартиры оформить самостоятельно подобную сделку практически невозможно. При этом, по установившейся практике, посреднические услуги оплачивает "съезжающая" сторона.

Вектор спроса до последнего времени был направлен в сторону центра. Желающих купить здесь квартиру значительно больше тех, кто хотел бы ее продать и переехать на окраины. Однако ситуация постепенно меняется. Центр полуторамиллионного города — далеко не самое удобное место для жизни. Поэтому можно ожидать, что постепенно спрос уравновесит предложение и квартиры в центре будут выкупать по преимуществу под офисы. Впрочем, на их цене подобное изменение функций никак не скажется.

В статье "Минский разъезд", опубликованной в предыдущем номере "Риэлтера", говорилось о том, что двухкомнатная квартира в центре по стоимости примерно соответствует трехкомнатной в "средних" районах и четырехкомнатной на окраинах. В общем это верно, но конкретные варианты могут значительно отличаться от среднестатистических.

Например, в конце прошлого года четырехкомнатная квартира по улице Красноармейской, "сталинский" дом, общая площадь — 107 кв. м, жилая — 76 кв. м, кухня — 12 кв. м, в которой проживало две семьи, была разменена следующим образом. Семья, занимавшая три комнаты, получила четырехкомнатную квартиру с телефоном в районе площади Притыцкого, вторая семья выехала из одной комнаты в двухкомнатную квартиру с телефоном по улице Жудро. Сложность сделки состояла в том, что коммунальная квартира не была приватизирована (это запрещено законом), хозяева же квартир, подобранных для разъезда, требовали значительного задатка. Его внесение агентство взяло на себя. В результате многоступенчатой комбинации все участники сделки получили квартиры в собственность. Оформление документов и подбор вариантов заняли 1,5 месяца.

Еще один пример. Семья занимала квартиру в доме по улице Широкой (1 этаж, чешский проект, 72 кв. м общей площади, 49 — жилой, кухня 10 кв. м). Мы смогли предложить ей однокомнатную квартиру с телефоном в кирпичном доме улучшенной планировки по ул. Лобанка и трехкомнатную в Сухарево с доплатой 1000 USD. Хотелось бы дать несколько практических советов тем, кто собирается разъезжаться. Самое главное — объективно оценить стоимость квартиры и не требовать больше, чем за нее могут дать. Например, если окна выходят на улицу с оживленным движением — это большой минус. Будущий владелец квартиры при заселении все равно будет делать ремонт по своему вкусу, так что внутренняя отделка значительной роли в оценке не играет. Однако при показе квартира должна иметь аккуратный вид.

Сергей ИШУТИНОВ,
агентство "Западные земли",
тел.: (0172) 290-301.

Искусство инвестиций

Дом, который приносит прибыль

Безопасные инвестиции — это, в первую очередь, надежно гарантированные инвестиции. В качестве таких гарантий, особенно по сделкам с относительно небольшими суммами денег между физическими лицами, а также между физическим и юридическим лицом чаще всего используется залог — материальные ценности, в том числе недвижимость.

К сожалению, вкладчики очень часто "покупаются" на обещания фантастической прибыли, не подкрепленные серьезными обязательствами. Между тем никакие проекты и бизнес-планы не могут служить гарантией возврата одолженных денег. Не всегда выполняет эту роль и капитал фирмы, величину которого по отношению к размеру займа на практике проконтролировать довольно сложно.

Поэтому самая надежная гарантия для тех, кто намерен ссудить деньги, — недвижимое имущество, пользующееся спросом. Главное в этом случае, — точно установить рыночную стоимость залога и оценить возможность его реализации в случае возникновения такой необходимости.

Наибольшей ликвидностью обладают квартиры в черте города. Земельные участки и дачи — специфический товар, спрос на них сильно подвержен сезонным колебаниям.

Выбрав эту форму гарантии инвестиций, лучше всего обратиться за консультациями к профессиональным посредникам. В основном такие услуги оказывают агентства недвижимости и некоторые фирмы, специализирующиеся на финансовых операциях. Их помощь особенно нужна, если суммы денег, которую вы хотите одолжить, недостаточно, чтобы в качестве залога потребовать даже самую дешевую однокомнатную квартиру. Финансовые посредники помогут вам оформить сделку как долевое участие в правах собственности на жилье.

Игорь ДОНСКОВ, менеджер агентства "Эвкалипт",
тел./факс: (0172) 768-856.

Директор, он же офисовладелец

КАК КУПИТЬ КВАРТИРУ В МИНСКЕ

Закон предоставляет право приобрести квартиру в Минске любым юридическим лицам, зарегистрированным на территории республики.

В то же время на аукционах недвижимости такую покупку могут совершить лишь те из них, которые зарегистрированы в столице. Это несколько странно, так как обычно аукционы предполагают более свободные правила, чем общий порядок купли-продажи.

"Фирменным" квартирам лучше быть частными

Какие квартиры могут быть объектами сделок купли-продажи? Это, во-первых, квартиры, принадлежащие на правах собственности физическим лицам, либо юридическим лицам негосударственных форм собственности, государственные квартиры, построенные для продажи, жилые дома, незавершенные строительством, и дома, подлежащие реконструкции. Покупка домов последней категории предполагает два обязательных условия: завершение реконструкции и использование по назначению.

Квартиры, принадлежащие юридическим лицам, могут быть объектами купли-продажи лишь в том случае, если они не заселены, то есть в них никто не должен жить и быть прописан. Государственные квартиры продаются по государственным расценкам (с учетом износа и т.п.). На сумму сделки юридическое лицо должно предоставить декларацию о доходах.

Иная ситуация с квартирами, принадлежащими юридическим лицам негосударственных форм собственности и физическим лицам, а также с домами, незавершенными строительством, если они не являются объектами приватизации, указанными в Государственной программе приватизации, — они продаются по соглашению сторон.

Однако покупка квартиры юридическим лицом сопряжена с некоторыми трудностями. Выше уже говорилось о необходимости декларирования доходов. Кроме того, фирма "вешает" квартиру на свой баланс и, естественно, платит налог на недвижимость. Могут также возникнуть трудности при ликвидации юридического лица, приобретшего в собственность квартиру, и в некоторых других нестандартных ситуациях.

Всего этого можно избежать, если оформить квартиру в собственность сотрудника фирмы, если квартира покупалась ему как жилье. Вопросы прописки в этом случае также решаются просто. Разумеется, фирма должна доверять сотруднику и заранее оговорить возможность возникновения ситуации, когда необходимо будет срочно реализовать квартиру.

Кто там? Милиция, по жалобе соседа...

Зачастую фирма покупает квартиру под офис. При этом надо помнить, что использование жилого фонда (независимо от того, квартира ли это в многоэтажном здании или частный дом) не по назначению запрещено Жилищным кодексом. На практике на этот запрет особого внимания власти не обращают, хотя, конечно, никто не застрахован от того, что беспокойный сосед или любой другой "доброжелатель" нашлет на такой офис соответствующую проверку, не говоря уже о том, что любой милиционер вправе зайти и поинтересоваться, кто это располагается за тяжелой противовзломной дверью.

В то же время закон не запрещает руководителю частной фирмы использовать под офис свою квартиру (без права осуществления производственной деятельности и с согласия всех совершеннолетних, прописанных в этой квартире). Отсюда следует, что проблема частично решается оформлением покупаемой квартиры на руководителя.

Реконструируются дом и статус

Гораздо удобнее покупать под офис квартиры, относящиеся к нежилому фонду. Еще один способ — купить помещение в доме, подлежащем реконструкции. Здесь возможны два варианта, в зависимости от того, предполагается ли перевести дом в нежилой фонд после реконструкции или нет.

В первом случае фирма, приобретающая такой дом, должна не только взять на себя его реконструкцию, но и обеспечить расселение жильцов. Дело это хлопотное и дорогое, однако получение в собственность целого здания оправдывает даже очень большие затраты. Во втором случае (когда весь дом не переводится в нежилой фонд) фирма может попытаться выхлопотать себе хотя бы первый этаж или получить разрешение на надстройку еще одного этажа. Главный "тормоз" в решении этого вопроса — требование архитектурной увязки с окружающими зданиями, обычное для центральных улиц города.

Виктор СТЕПАНОВ,
менеджер-аналитик агентства "Эвкалипт",
тел.: (0172) 768-856.

Обзор рынка

Посредники пока лишние

Власти Могилева, по мнению немногочисленных риэлтеров, работающих в городе, пытаются создать социалистическую модель рынка недвижимости, основными элементами которой должны быть всемерное ограничение посреднической деятельности и тотальный контроль за всеми операциями со стороны исполкома и его структур.

Наиболее зримым результатом такой политики стала консервация обычных для этого рынка процессов, крайняя скудость предложений, спонтанность совершения большинства сделок.

Можно отметить и такие детали общей картины, как растягивание (в среднем до трех-четырех месяцев) сроков на совершение операций; увеличивается и разброс цен, в городе нередки случаи, когда одинаковые квартиры в одном и том же микрорайоне предлагаются по ценам, отличающимся на 1,5-2 тысячи долларов. Слабая информированность населения приводит к тому, что даже после отмены Верховным Советом запрета на продажу в течение трех лет приватизированных квартир число регистрируемых сделок купли-продажи, по наблюдениям нотариусов, до сегодняшнего дня остается неизменным. Граждане предпочитают самостоятельно оформлять документы по купле, продаже, обмену квартир. К услугам риэлтеров прибегают обычно в случаях "осложненных" сделок — особенно при разъездах и расселении "сталинских" квартир в центре.

В городе нет крупных риэлтерских фирм, открыто и активно рекламирующих свои услуги. Если таковые и предлагаются, то, как правило, указывается только номер телефона. Маклеры предпочитают работать индивидуально, цены на их услуги сопоставимы с минскими, набор же услуг ограничен оформлением сделки и консультированием. Юридическая экспертиза сделки, оценка объектов, проработка нескольких вариантов сделки и т.п. не практикуются.

Элитная десятка

Более полное представление о рынке недвижимости Могилева позволяет получить информация, любезно предоставленная редакции директором агентства недвижимости "Антей" Романом АДАМОВИЧЕМ.

В банке данных агентства " Антей"постоянно содержится около 100 предложений на покупку-продажу и обмен квартир, причем последний составляет до 2/3 общего числа предложений. Примерно в такой же пропорции соотносятся спрос и предложение.

Структура предложения отражает состояние городского жилья. В городе имеется не более десятка качественных современных домов. Почти все они — недавней постройки, "сталинские" дома в число элитных, как правило, не входят, поскольку капитально отремонтированы лишь единицы, в остальных — квартиры, подъезды совершенно запущенные, аварийная сантехника, а деревянные перекрытия исключают возможность перепланировки. Стоимость престижной квартиры в центре колеблется от 8 (однокомнатная) до 25 и более тысяч долларов. В "сталинских" домах, расположенных в основном по улице Первомайской, цены ниже на 30-40%. Исключение составляют квартиры, расположенные на первом этаже в случае, если есть возможность сделать отдельный вход. Используемые под магазины и офисы, они продаются по ценам престижного жилья.

Стандартная квартира, обычная цена

Цены на стандартное жилье (панельный дом, не первый, не последний этажи) следующие. Однокомнатная квартира — от 6,5 до 5 тыс. USD. На окраине в доме, где нет горячей воды, канализации можно купить такую квартиру и за 4 тыс. USD. Двухкомнатные квартиры стоят от 14 до 7 тыс. USD. Двухкомнатную "хрущевку" в примыкающих к центру микрорайонах можно купить за 7,5 тыс. USD. Цена трехкомнатных квартир падает от 15-17 в центре до 10-12 в недальних микрорайонах (Мир-2, Юбилейный) и до 9-10 тысяч долларов на окраинах. Выбор четырехкомнатных квартир крайне ограничен, стоят они на 5-10% дороже аналогичных трехкомнатных.

Особая ситуация сложилась с микрорайонами-спутниками — Казимировка по Минскому шоссе и Косые. Именно здесь сейчас ведется наиболее интенсивное жилищное строительство, причем много квартир изначально строилось хозяевами на продажу. В силу большого предложения и ограниченного спроса даже 4-комнатную новую квартиру тут можно купить за 12-13 тыс. USD., трехкомнатную — за 10 тысяч. Однако эти микрорайоны имеют хорошую экологию, они удобно расположены, тут быстро улучшается инфраструктура и в перспективе стоимость квартир здесь, вероятно, повысится.

Чего не скажешь о другой категории загородного жилья — особняках. Их предложение многократно превышает спрос. В то же время, как правило, это недостроенные коробки, расположенные в местах, где подведение инженерных коммуникаций либо крайне затруднено, либо вовсе невозможно. Цена такой незавершенки — 5-7 тыс. USD. Полностью готовые особняки стоят до 15 тыс. USD., доброустроенные особняки недалеко от центра города — 35-40 тыс. USD.

Меняем комфорт на огород

Большим спросом пользуются индивидуальные дома. Многие из них расположены недалеко от центра, в так называемом "среднем поясе". Их обычный недостаток — отсутствие полного набора коммунальных удобств, а также ветхость, длительные сроки после последнего капитального ремонта (если последний вообще когда-либо проводился). Такой дом можно сторговать за 3-4 тыс. USD. Если же строение новое и со всеми удобствами, цена его поднимается до 15 тыс. USD.

Участок земли на окраине продается за 300-400 USD, в прилегающих к центру районах — центре 700-1000 USD.

Предложение строящихся квартир в Могилеве невелико главным образом потому, что большинство новых домов принадлежит государственным трестам, которые предпочитают иметь дело с государственными организациями, заключая с ними прямые договора. Из негосударственных организаций, занимающихся строительством, стоит выделить ассоциацию "Наш дом" и фирму "Миде", специализирующихся на качественном престижном жилье. Цена кв. метра в возводимых ими домах составляет 300 и более USD при среднегородских ставках 150 USD за кв. метр. Более дешевое жилье предлагает ассоциация "Маладосць", организовавшегося на базе бывшего ЖСК. Стоит отметить и такую особенность: цена готовой и строящейся квартиры в последнее время практически сравнялись.

Динамика цен на квартиры в Могилеве с некоторым отставанием копирует минскую — большие квартиры на микрорайонах дешевеют, но пока этот процесс только обозначился. Однокомнатные квартиры за последние полгода подорожали на 5-10%. Несколько подорожали и престижные квартиры. По другим типам квартир цены стабилизировались.

Офисы — только по знакомству

Строго говоря, рынок офисных помещений в городе отсутствует. Фирм, специализирующихся на сдаче площадей в аренду, пока просто нет. Поэтому арендуются либо комнаты в госучреждениях, либо частные квартиры, предложение которых на эти цели достаточно велико и стабильно. Цена аренды кв. м в госучреждениях — 3-5 USD, у частной фирм — 6-8 USD.

Аренда, гаражи

Снять однокомнатную квартиру в Могилеве сегодня можно за 20 (окраина) — 40 (центр) USD; двухкомнатная — 30-60 и трехкомнатная — 40-80 USD. За комнату в малонаселенной квартире в центре просят до 20 USD.

Предложение гаражей многократно превышает спрос, однако цены последние полгода остаются стабильными. В окраинных микрорайонах гараж в кооперативе стоит 600-800 USD. Подземный гараж с полным набором сервисных атрибутов в центре города предлагается за 1.600-2.000 USD.

Могилевская элита, минская окраина

Ситуация с междугородным обменом в Могилеве примерно такая же, как и в большинстве областных центров: на 1 квартиру, например, в Минске приходится десяток могилевских вариантов. В результате хорошая квартира в центре обменивается на посредственную в столичном микрорайоне. В последнее время все чаще практикуется обмен через продажу. Велико также число предложений обменять дом в каком-либо райцентре на благоустроенную в Могилеве.

Агентство недвижимости "Антей", тел.: (0222) 257-166.

■

Тоже "опыт"

Что никому негоже — на аукцион

Могилев — родина белорусских аукционов недвижимости. Именно здесь еще в декабре 1992 года прошел первый такой аукцион. И хотя его итоги по инициативе местных властей вскоре были фактически аннулированы, перечеркнуть этот способ приватизации было уже невозможно. И все же сегодня могилевский опыт имеет скорее отрицательное значение — как пример того, что искусственное ограничение аукционной торговли, равно как и попытки властей удержать недвижимость в своих руках, ни к чему хорошему не приводят.

— На первом аукционе минский научно-производственный концерн "Коминвест" при стартовой цене 2,8 млн. руб. купил за 330 млн. руб. подлежащий капитальному ремонту дом в центральной части города, — рассказывает начальник отдела аукционов управления приватизации Могилевского горисполкома Владислав ИСАЧЕНКО. — Отказавшись от сделки по причине якобы сомнительной законности самого аукциона", горисполком потерял два года времени, сумму, составлявшую по тем временам почти половину городского бюджета и сегодня вынужден вести реконструкцию в общем на тех же условиях с привлечением средств коммерческих фирм.

Как оказалось, однако, учиться даже на собственных ошибках умеют не все. Аукционы в Могилеве по-прежнему непопулярны, их постоянно отменяют, переносят, а если все же и проводят, то по-настоящему привлекательных для крупных инвесторов лотов практически не бывает. На продажу выставляются в основном права на проектирование и застройку, аренда, реже — объекты незавершенного строительства и полуразрушенные, требующие капитального ремонта или реставрации здания.

Правда, городской центр приватизации, стремясь повысить ликвидность таких объектов, очень серьезно занимается их предпродажной подготовкой. Те же старые здания не просто выставляются на аукцион, скажем, по остаточной стоимости, но предварительно проводится их экспертная оценка на предмет возможности реконструкции, надстройки этажей и т. д., даются консультации по возможному использованию объекта и даже рекомендуются фирмы, которые бы могли заняться строительством. Заметим также, что в городе запрещена перепродажа купленных на аукционах, но еще не доведенных до полной готовности зданий.

Цены, по которым уходят такие лоты, анализировать сложно, ибо критерии "дорого-дешево" при эпизодических сделках весьма относительны. Однако непериодичность, ограниченный круг участников аукционов объективно способствуют снижению цен и можно утверждать с большой степенью достоверности, что выставляемая на публичные торги недвижимость сравнительно дешева.

Двухэтажное полуразрушенное здание в историческом центре города на аукционе 22 ноября прошлого года при стартовой цене 20 было продано за 77 миллионов рублей. Право на проектирование и строительство 12-этажного многоквартирного дома недалеко от центра продано за 5,5 млн. рублей. За аренду земельного участка 1,3 га под строительство гаражей на том же аукционе было уплачено 11 млн. рублей. Дороже стоят права на участие в долевом строительстве квартир. За право участвовать в строительстве однокомнатной квартиры в престижном доме в центре города одна было уплачено 15 миллионов, трехкомнатной — 37 миллионов рублей.

Несмотря на все сложности аукционы в Могилеве, по мнению В. Исаченко, имеют хорошую перспективу. В городе, например, сохранились сравнительно большие ареалы исторической застройки, представляющие несомненный интерес не только для местных инвесторов. Существуют благоприятные возможности для продажи на аукционах прав на аренду земельных участков, а также магазинов, большинство из которых остаются государственными. Если не передать эту собственность в частные руки путем открытой продажи, подчеркнул А. Исаченко, она, как это уже можно наблюдать на многих примерах, будет перекуплена другим способом, но уже отнюдь не по рыночным ценам.

Ирина ДРОЗД.

■

Дешево и компактно

На 31 марта в Полоцке назначен очередной аукцион по продаже объектов недвижимости.

На продажу выставляются расположенные компактно помещения под производство и торгово-бытовые услуги, хранение техники, склады. На многие лоты установлены минимальные цены. Есть возможность разобрать приобретенные объекты на стройматериалы.

Организаторы аукциона — Полоцкий райисполком и Западная биржа недвижимости.

Контактный телефон: (0172) 200-070.

■

Результаты одиннадцатого аукциона в г. Бресте (3 марта 1995 г.)

Наименование объекта	Общая площадь (кв. м)	Срок аренды	Количество участников аукциона	Начальная цена (руб.)	Продажная цена (руб.)	Превышение	Цена 1 кв. м (руб.)	Иностранные участники аукциона	Победитель
Магазин "Явар"	680,0	15 лет	3	30.000.000	660.000.000	22	970.588,2	—	Предприятие из Бреста (труд. коллектив)
Магазин "Техника в быту", ул. Гродненская, 32	755,0	Продажа в собственность	3	665.000.000	1.700.000.000	3	2.251.655,6	Предприятие из России	Предприятие из Бреста (труд. коллектив)
Магазин "Промтовары", ул. Сикорского, 41	72,0	Продажа в собственность	3	15.000.000	150.000.000	10	2.083.333,3	—	Предприниматель из Бреста
Магазин "Продукты", ул. Наганова, 22	209,0	15 лет	3	10.000.000	190.000.000	19	909.090,9	—	Предприятие из Минска
Магазин "Продукты", ул. Боброва, 44	192,0	Продажа в собственность	2	80.000.000	190.000.000	2	989.583,3	—	Предприятие из Бреста
Магазин "Продукты", ул. Бауманская, 19	343,0	Продажа в собственность	—	262.000.000	—	—	—	—	—
Кафе "Павлинка" (незаверш. реконстр.), ул. Пионерская, 48	944,0	Продажа в собственность	405.000.000	—	—	—	—	—	
Недействующее кафе "Сказка", ул. Московская, 350	306,0	Продажа в собственность	—	691.000.000	—	—	—	—	—
Склад-магазин (незаверш. строит.), Катин Бор	2.390,0	Продажа в собственность	—	3.713.000.000	—	—	—	—	—
Всего:	5.891,0	—	14	5.871.000.000	2.890.000.000	11,2*	1.440.850,3*	—	—

* *Средняя сумма*

Комментарий

Продажа в собственность на брестском аукционе в таком объеме появилась практические впервые — раньше предлагались в основном права на аренду. Правда, покупателей нашлось только три. Причем со значительным превышением, в 10 раз, "ушел" один промтоварный магазин, два других объекта проданы с превышением очень незначительным — в два и три раза.

Вероятно, в нынешней экономической ситуации решающее значение имеет то обстоятельство, действующий объект или нет. Инвесторы с опаской относятся к недвижимости, требующей реконструкции и строительства. Невостребованная брестская "незавершенка" — тому подтверждение.

Наибольший рост цены (в 22 раза), зафиксированный при продаже магазина "Явар", организаторы объясняют чрезвычайно удачным местонахождением объекта на оживленной трассе Москва — Брест.

Любые внешние инвестиции — большое достижение, поэтому следует отметить участие в брестском аукционе инвестора из России и победу инвестора из Минска.

■

Финансирование жилищного строительства

Чтобы строить не МММ-пирамиды, а дома, нужны хорошие законы

Появившиеся в печати сообщения ("БР" № 7) о подготовке банками "Комплекс" и "Поиск" эмиссии жилищных сертификатов вызвали интерес читателей. В редакцию поступили просьбы продолжить эту живо интересующую многих тему. В предлагаемых вашему вниманию материалах свою точку зрения на проблему накопления средств для строительства жилья высказывают специалист Национального банка и эксперт "БР".

Банкам лучше заниматься своим делом

Говорить о жилищных сертификатах вообще-то несколько преждевременно, поскольку никаких официальных предложений на этот счет в Национальный банк пока не поступало. Известно только, что ряд коммерческих банков и финансовых компаний готовятся к их эмиссии. Стремление законное и где-то даже похвальное, но надо учитывать, что реализовать его в наших конкретных экономических и правовых условиях достаточно сложно, а банкам — еще вопрос и нужно ли.

Фондовый рынок Беларуси в части акций и облигаций регулируется, как известно, Законом о ценных бумагах и фондовых биржах, который определяет условия выпуска ЦБ и облигаций. Функции контроля за соблюдением закона возложены на Госинспекцию по ЦБ. В то же время остается неясным, кто должен осуществлять контроль за эмиссией новых видов ценных бумаг, каковыми по всем признакам и являются жилищные сертификаты. Такая неопределенность ставит под сомнение законность хождения производных ЦБ. И, например, свою эмиссию жилищных векселей "Комплексбанк" еще нигде не зарегистрировал, возможно, не в последнюю очередь по причинам формально-юридическим.

Позиция Национального банка в этом вопросе следующая. Поскольку государство не в состоянии инвестировать жилищное строительство, привлечение в него частных капиталов как физических, так и юридических лиц жизненно необходимо, и чем быстрее этот процесс начнется, тем лучше будет и для граждан, и для экономики. При этом, разумеется, должна быть обеспечена абсолютная законность и высокая степень надежности всех оборачивающихся на этом рынке ЦБ. В России, где рынок ЦБ гораздо более развит, разразилось уже несколько громких скандалов с различными акционерными обществами, собиравшими деньги под проекты, связанные с недвижимостью. Чтобы избежать подобных неприятностей в Беларуси, было бы разумным при выработке собственной политики в отношении ценных бумаг активней использовать имеющийся в этой сфере богатейший мировой опыт.

Жилищные облигации в странах с развитым фондовым рынком (сертификаты) относятся, как правило, к ценным бумагам, которые эмитируются муниципальными властями с целью финансирования объектов жилищного строительства. Погашение и выплата процентов по облигациям данного вида гарантируются государственными органами, к примеру, в США — это Национальное управление по жилищному строительству. Благодаря подобным гарантиям, жилищные облигации имеют высокий рейтинг. В 1983 году в США 36 % всех эмитированных муниципальных облигаций были выпущены для финансирования жилищного строительства.

В Беларуси же на сегодняшний день нет законодательных актов, регулирующих порядок выпуска и обращения жилищных облигаций (сертификатов). По нашему мнению, учитывая сложившуюся экономическую ситуацию, когда строительство жилья производится на основе долевого участия с привлечением свободных денежных средств населения, возникает острая необходимость в разработке нормативного документа, регламентирующего порядок эмиссии и обращения этого вида ценных бумаг.

Такой документ должен отразить порядок использования жилищных облигаций (сертификатов) для приобретения квартиры, либо для получения номинальной стоимости и определенного дохода по процентной ставке. Характеристики жилищных облигаций должны соответствовать установленному законодательством определению облигации и его содержанию.

Выпуск жилищных облигаций, на наш взгляд, могут осуществлять юридические лица, наделенные определенными правами на строительство жилья. Международный опыт показывает, что банки, кредитные учреждения, биржи, как правило, не могут выступать в качестве эмитентов жилищных облигаций и вносить их в уставной капитал. Возможными операциями банка с жилищными облигациями могут быть: осуществление функций держателя реестра жилищных облигаций и поручителя по обязательству их погашения.

Жилищная облигация является качественно новым видом ценных бумаг, так как в настоящее время ни одна из существующих ценных бумаг в республике не удостоверяет такое имущественное право, как право на приобретение квартиры при определенных условиях. Поэтому для разработки вышеуказанного нормативного документа предстоит еще выработать четкую концепцию, определяющую права, удостоверяемые жилищной облигацией, права ее собственника (в частности, права по распоряжению жилищной облигацией), порядок определения номинальной стоимости этой ценной бумаги.

Чтобы избежать повторения негативного российского опыта, одним из непременных условий эмиссии могло бы стать обеспечении максимальной гласности деятельности эмитентов. Если люди решатся доверить свои деньги АО, то они должны получить о нем полную информацию. Кто, например, входит в число его учредителей, каково финансовое состояние эмитента, каковы гарантии выполнения обязательств, чем обеспечивается ликвидность ЦБ, как они будут котироваться, где зарегистрированы, какие фирмы и на каких условиях осуществляют строительство и т.д? Чрезвычайно важно также, чтобы подобная информация была легко доступной. По существующим сегодня правилам, акционерное общество может опубликовать отчет о своей деятельности в любой никому неизвестной малотиражной газете — и формально его обязательства перед акционерами будут выполнены. Правильней было бы, вероятно, определить круг изданий, в которых такие отчеты должны публиковаться обязательно.

Родион ТИХОНОВ,
начальник управления ценных бумаг Национального банка.

Лучше банки, чем анонимные АО

Вложение в акции, особенно в нынешней ситуации, — относится к категории рискованных. И не только потому, что есть достаточно много охотников сделать на доверчивости клиентов прибыльный бизнес. Те меры, о которых говорит Родион Тихонов, вполне способны защитить акционеров от грубого обмана. Гораздо сложнее спасти долговременные инвестиции от инфляции, обеспечить нормальную работу акционерного общества в условиях углубляющегося экономического кризиса, сложной политической обстановки, непредсказуемых законодательных инициатив высших органов власти.

Я знаком с проектом эмиссии жилищно-инвестиционных сертификатов банка "Комплекс". С профессиональной точки зрения, он подготовлен достаточно качественно. Вполне, на первый взгляд, надежно и обеспечение векселя — деньги вкладчиков тут же "преобразовываются" в недвижимость, стоимость которой постоянно возрастает, что, якобы, априори защищает инвестиции, в том числе в какой-то мере и от инфляции.

В нормальной экономике эта схема работала бы, вероятно, без сбоев. Но вспомним, сколько домов остаются у нас незавершенными из-за непомерно вздорожавшего строительства. Их владельцам приходится либо вкладывать в эти объекты все новые и новые средства, либо продавать их неоконченными, не всегда возмещая даже затраты. Поэтому акционерные общества вынуждены либо рисковать, либо изначально значительно повышать стоимость 1 кв. метра, что может сделать их предложения неконкурентоспособными.

Не до конца выясненным остается вопрос и с обеспечением жилищных сертификатов. Если, например, облигации выпускаются под обеспечение какого-то ликвидного имущества, акции — под уставной фонд, то сертификаты гарантируются построенной на внесенную ранее сумму недвижимостью. Насколько ненадежными могут быть подобного рода гарантии я уже говорил. Обещание банка обеспечить выполнение обязательств в случае непредвиденного подорожания строительных работ за счет собственных средств хотя и выглядит внешне заманчивым, не решает проблемы в принципе — при реализации любых программ не должны страдать интересы вкладчиков, а значительное отвлечение ресурсов не может не сказаться на устойчивости самого банка. Риск подобных потерь можно снизить, застраховав сертификаты, однако, насколько мне известно, ни "Комплексбанк", ни другие потенциальные эмитенты эту возможность не используют, скорее всего, из-за опасения снизить и так, вероятно, невысокую доходность сертификатов.

Отметив недостатки проекта (а их, возможно, гораздо больше, чем названо здесь), я вовсе не собираюсь ставить под сомнения саму необходимость эмиссии жилищно-инвестиционных сертификатов. Как форма аккумулирования капитала ценные бумаги, вне всяких сомнений, должны использоваться. Более того, именно банки в наших конкретных условиях, на мой взгляд, могли бы, при внесении соответствующих изменений в законодательство, стать активными эмитентами таких ЦБ. Располагая значительными финансовыми ресурсами, подконтрольные государству и относительно устойчивые, они имеют самые высокие шансы для успешной реализации обширных и долгосрочных инвестиционных программ, каковым является жилищное строительство.

Единственное обязательство, которое дополнительно должны взять на себя эмитенты, — вести рекламную кампанию таким образом, чтобы клиенты ясно осознавали, что им сулят не золотые горы и легкое обогащение, а предлагают выгодный, но достаточно рискованный способ вложения денег.

Разумеется, помимо контроля со стороны акционеров, необходим и государственный контроль за эмиссией ЦБ всех видов, если такова будет допущена законодателем. Это особенно актуально в связи с тем, что эмитировать ЦБ намерены не только банки, но и финансовые компании, различные фонды и общества, жесткий контроль за финансовой деятельности которых до последнего времени отсутствует. В этом случае для реализации надзорных функций, возможно, потребуется создание дополнительного специализированного органа, который мог бы защитить интересы акционеров и не допустить повторения историй, подобных МММ-овской.

Дмитрий СЕМЕНОВ.

■

Городская среда

Безземельная столица

Трудно отыскать в 20 веке город с судьбой, подобной судьбе Минска. В начале века — это заурядный губернский город Российской империи, в конце — столица суверенного государства с населением почти два миллиона человек.

Самое поразительное, что беспримерный рост не остановили две мировые войны, каждая из которых отбрасывала Минск далеко назад. Каковы же источники демографического, экономического, культурного наращивания потенциала города? Ответ на эти вопросы может стать ключем к составлению генерального плана развития города в начале следующего тысячелетия.

Мир в конце XX века устремлен к открытой экономике, регулируемой правилами ГАТТ, а ныне ВТО. Можно также заметить, что экономический рост наблюдается, как правило там, где имеет место приток внешнего капитала. Наиболее яркий пример подобного подхода — разбросанные по всему миру свободные экономические зоны, наследницы порто-франко, вольных городов, стран-банкиров.

Земля и воля

Динамизм, масштабы и темпы роста Минска в прошлом позволяют утверждать, что город обладал основными чертами СЭЗ хотя бы в рамках СССР. Иначе без инвестиций, поступавших со всех концов страны, было просто невозможно создать 250 тыс. рабочих мест в новейших отраслях промышленности и НИОКР.

Стремительное развитие города в немалой степени обеспечивалось и благодаря его выгодному геополитическому расположению. Любопытно отметить, что к началу века Варшава была третьим по величине городом Российской империи, а Белосток — десятым. Окраинное положение западной части империи в 1921 году перешло к Минску. В результате в кратчайшие с исторических позиций сроки Минск догоняет Варшаву, а Брест и Гродно в своем развитии стремительно обогнали центры восточных польских воеводств.

Приоритетное развитие Минска основывалось также на углублении территориального разделения труда в СССР с ориентацией на потребности евразийского рынка. Именно ослаблением действия этого фактора объясняется во многом замедление в развитии Минска, наблюдающееся с начала 80-х годов. С началом "парада суверенитетов" ранее сложившееся территориальное разделение труда постепенно заменяется относительно замкнутыми национальными экономиками. Для белорусской столицы этот процесс означал прежде всего то, что ее огромный, во многих частях избыточный для республики потенциал, не мог уже использоваться достаточно эффективно.

Быстро изменить внешнюю ситуацию, реанимировать прежние связи сегодня едва ли возможно. Поэтому выход из кризисного положения лежит в первую очередь на пути более рационального использования внутренних ресурсов и потенциальных возможностей.

Для городских властей это прежде всего, разумеется, земля, умело распоряжаясь которой можно либо многократно усилить, либо, наоборот, ослабить приток живительных инвестиций. Если капиталы "идут", растет стоимость земли, богатеет город. Минск на глазах нищает, теряя даже то относительное благополучие и парадный облик, которые он имел в статусе столицы БССР. Дело в том, что землю — этот второй по значимости (после рабочей силы) ресурс государство удерживает у себя. А, как известно, — государство плохой хозяин. Должен быть изменен собственник, землю (или какую-то часть городского земельного фонда) необходимо передать в частные руки, осуществить земельную реформу. Для этого недостаточно принять соответствующие законы, хотя начинать надо именно с них. Гораздо важнее создать эффективный механизм управления землепользованием.

Когда же будет власть у местной власти?

Право осуществлять сделки с землей должно быть предоставлено органам местного самоуправления. В свою очередь формирование местного самоуправления — локальной демократии — требует децентрализации государства, то есть изменения его административно-территориального устройства. Ситуация с землей — один из самых веских аргументов в пользу реформы в этой области.

Отсутствие притока в город капитала, о чем говорилось выше, приводит к снижению стоимости земли, а это, в свою очередь, в новых условиях влечет за собой уменьшение собственно городских доходов. Городской бюджет имеет от владения землей лишь 1% поступлений, в то время как налоги с населения составляют почти 27% его доходной части. В результате подобной политики главный город Беларуси — средоточие ее производственной, научной и финансовой мысли вынужден ориентироваться на помощь вышестоящего бюджета.

Такая ситуация — результат инерции прежних подходов. Трудно представить, чтобы при наличии реального местного самоуправления, формирования местным правительством городской политики, доходы от акцизов втрое превышали бы платежи за пользование городской землей, а прибыль предприятий и налоги с населения (создание первых и приток других строго ограничен) были бы основным источником городской казны.

Вот почему каждому горожанину и городу в целом нужна земля. Однако политика административно-территориального устройства прежнего государства оставила почти 18% населения участок земли, составляющей примерно 0,1% площади страны. Минск испытывает острейший земельный голод, а аграрное лобби на всех уровнях управления утверждает обратное. Между тем, например, в Польше при плотности населения в среднем 110 человек на кв. км (в Беларуси — 45) площадь земли, занимаемая Варшавой, вдвое больше, чем Минском. Подобное сравнение при движении еще дальше на Запад приводит к выводу, что наряду с особым путем в экономике у нас имелся свой путь пространственной организации общества.

Пространственная организация — столичный округ

Эта сфера организации жилой среды, деятельность общества по целенаправленному согласованию природопользования, производства, типов жилищного строительства и его территориальной локализации пока остается вне сферы внимания законотворцев и политических партий.

Тем самым сохраняется территориальная организация, которая способствовала кризису прежней государственной системы и остается одним из тормозов на пути осуществляемых реформ. Отсутствие правовых норм и реального местного самоуправления привело к диктату частной компетенции над общей, приоритету узкого практицизма архитекторов, ориентированных системой на постоянно возрастающую плотность жилой среды. Углубленное изучение социально-пространственных и территориальных аспектов организации общества не имело подлинно научной парадигмы.

Оценка реализации на практике отраслевой компетенции в застройке белорусских городов и Минска показывает, что повсеместно не удалось достичь нормальных санитарно-гигиенических условий проживания для большей части жилых территорий. Не лучше ситуация с хозяйственными объектами. В городе отсутствуют площади для развития малого бизнеса. Доминирующие в инженерной инфраструктуре преимущественно централизованные системы постепенно обнажают свою неэффективность. Ряд ее услуг становится труднодоступным для большинства горожан.

Попытки компенсировать недостатки высокоплотных многоэтажных жилых районов Минска созданием садово-огородных товариществ вошли в противоречие с административно-территориальным делением страны. Удовлетворить потребности всех жителей не удалось, в то же время компенсация затрат на поездки горожан на дачи распределяется на всех. Имеется еще немало примеров того, что созданная жилая среда ущербна, тормозит социально-экономические преобразования и привела город в экологический тупик.

Словом, назрела необходимость скорейшей корректировки основных документов, обеспечивающих пространственное развитие городов — генеральных планов. В Минске эта работа уже начата. Институт Минскпроект завершил в 1994 году корректировку своего генерального плана в направлении создания условий для ускоренного привлечения в Минск инвестиций за счет решения здесь земельного вопроса. Разработанные документы убедительно доказывают необходимость увеличения почти вдвое площади городских земель. А это означает объективную реальность формирования Минского столичного округа. То есть новой единицы административно-территориального деления страны.

По сути предпринята первая в республике попытка сформировать новую политику городского развития применительно к новой исторической реальности. Теперь документ ожидает длительная процедура рассмотрений и легитимизации.

Юрий ТЯПКИН.

■

Выбирая жилье

Евростандарт

Современный особняк: не надо излишеств

В цивилизованном мире дом значит очень много. Он делает человека независимым, а его жизнь — комфортной. Поэтому стремление современных деловых людей обзавестись особняком закономерно и логично. Но, вкладывая немалые деньги, важно не ошибиться в выборе.

Наши истосковавшиеся по нормальному жилью соотечественники успели понастроить домов, которые по своим стандартам на 30-40% превышают требования, применяемые к подобного рода недвижимости в цивилизованных странах. Если на Западе большой дорогой дом имеет размеры 9х9 метров, два этажа без мансарды и подвала (цена такого жилья, например, в Голландии около 300 тыс. USD), то в Беларуси дома строились 12х12, а то и 15х15 метров с мансардой и подвалом, общей площадью до 500 кв. метров. Время показало непрактичность таких "дворцов", связанную с исключительной дороговизной постройки и эксплуатации.

К тому же девяносто процентов заказчиков желают быть обладателями особняка, выполненного в историческом стиле. Среди белорусских архитекторов в этом стиле могут работать буквально единицы. Весь спрос они, естественно, удовлетворить не могут, поэтому большинство "исторических" строений выглядит неэстетично. Сам стиль, безусловно, имеет право на существование, но не терпит примитивного подхода.

Незаслуженно забыт конструктивизм — элегантный и сравнительно недорогой стиль. Для нас он, на мой взгляд, сейчас наиболее приемлем. К сожалению, спрос на проектирование домов в этом стиле очень невелик — процентов 5 от общего количества заказов.

Гараж, лужайка, палисадник...

Деловому горожанину вряд ли удобно иметь отдельно стоящий особняк с большим участком. Гораздо разумнее поселиться в блочном доме с небольшим палисадником и лужайкой. На Западе это обычная практика — индивидуальные жилые дома, плотно прижатые друг у другу.

Теперь об отделке. Лицевой кирпич, которым мы располагаем, некрасив, а штукатурить строение весьма дорого. К тому же наши строители почему-то не в состоянии делать поверхности домов морозоустойчивыми. Поэтому лучше эти поверхности защитить свесами крыш.

Для комплектации жилого дома чрезвычайно важны хорошая кухня, санузлы, а также окна и двери. Сейчас в торговой сети имеется достаточно большой выбор пластмассовых оконных рам. Современная пластмасса не стареет, а хороший стеклопакет способен обеспечить надежную теплозащиту дома при разнице температур до сорока градусов. Сами комнаты могут быть попроще. Колористика обоев — классическая: северные комнаты выдерживаются в теплых тонах — желтых, розовых; южные в холодных — голубых, зеленых. Пол из естественного материала, то есть паркетный. Лучший паркет — из дуба.

На Западе кухня и общая комната через небольшую буферную зону — столовую, объединены в одном пространстве. Нашими нормами пока это запрещено. Если дом двухуровневый, то на первом этаже располагаются кухня, общая комната и кабинет, а на втором — спальни. Подвал у нас, как правило, используется под гараж и сауну. За границей это в общем-то не принято. Гараж там предпочитают возводить на уровне земли — так дешевле.

Активность человека наиболее проявляется за пределами квартиры. Бизнесмен проводит дома не так уж много времени, и вряд ли есть смысл держать здесь такие дорогие, с точки зрения эксплуатации объекты, как сауна и бассейн. Отдельно стоящих хозяйственных построек делать тоже не стоит. Даже гараж, поскольку он должен быть под контролем, лучше вписать в структуру дома.

Существует масса проектов индивидуальных жилых домов, как у отдельных архитекторов, так и проектных институтов. Стоимость проекта колеблется от 5 до 10% от стоимости строительства. Что касается рыночной цены современного особняка, то наиболее приемлемая составляет около 40 тысяч USD. Это реальная цена нормального жилого двух-трехуровневого городского дома с подвалом и мансардой. Если она выше, то такой дом превышает цивилизованные стандарты и потребует от хозяина больших усилий и затрат на эксплуатацию.

Современная квартира: комфорт внутри и снаружи

Альтернативой индивидуальному жилищу, ничуть не уступая ему по уровню комфорта, вполне может стать квартира в элитном многоэтажном доме.

Элитным можно считать дом, разделенный горизонтально на несколько зон. В нижней располагаются гараж и магазины. Вход в здание обязательно через красивый, богато отделанный вестибюль. Кодированный замок. При необходимости — охрана. Магазины "приживутся" и не создадут проблем как владельцам, так и жильцам в том случае, если будут достаточно дорогими, не привлекающими большие массы людей. Лучший ассортимент — ювелирные изделия, меха, аппаратура. Не стоит беспокоиться о санитарном состоянии дома из-за встроенного продовольственного магазина. Для престижной торговой точки, где все товары расфасованы — это не проблема.

Средняя зона — жилая. Не более двух квартир на этаже на одной лестничной площадке. Не обязательно многокомнатных. Не исключено, что кто-то из жильцов предпочтет небольшую компактную квартиру. Во многом элитарность таких домов в том и заключается, что готовое инженерно-оборудованное пространство заполняется по индивидуальному желанию заказчика. При освобождении квартиры старым хозяином новый может "вычистить" весь внутренний периметр и перестроить квартиру по своему вкусу. Потребность в перепланировке может возникнуть и при изменении состава семьи.

Жилье и окрестности под одной крышей

И, наконец, верхняя, рекреативная зона. Здесь располагаются всевозможные площадки, как открытые, так и закрытые, зимние сады, небольшие стадионы, биллиардные и т. п. Если уж вкладываются в строительство такие деньги, то каждый квадратный метр площади должен "работать". Впрочем, все это необязательно должно находиться на крыше, а может быть, опять же по желанию заказчиков, атрибутом нескольких смежных квартир.

Общими строительными нормами предусмотрен один пассажирский лифт, если дом выше пяти этажей и два лифта — пассажирский и грузовой, если дом выше девяти этажей. В элитном доме достаточно просторный лифт необходим и при наличии всего четырех этажей, иначе это уже неудобство. К тому же надо учесть, что высота потолков в таком доме может в 2 раза превышать стандарт (2,8 м). По высоте дом может быть любым, но вряд ли стоит возводить его выше 12 этажей.

Нет смысла размещать возле дома детскую площадку, она вполне может найти место где-нибудь внутри строения, например, в закрытом помещении на крыше. Не должно быть и традиционных скамеек у подъездов. Нет необходимости в ограде. Вообще двор в общепринятом понимании здесь отсутствует — все находится внутри дома.

Квартира в элитном доме по стоимости приближается к индивидуальному жилью, но это вовсе не означает нерентабельности данного вида построек. Ведь отнюдь не все богатые люди стремятся иметь коттедж, участок земли и жить на городской окраине.

Владимир ТАРНОВСКИЙ, руководитель творческой мастерской Союза архитекторов. Тел.: (0172) 769-469. ■

Пятое колесо

Дом из "ничего"

Вокруг жилья в гордиев узел затянуто множество сложнейших проблем: где строить, как, на что, из чего? Ответы часто уже есть, только нам о них неизвестно.

Однако знать их все-таки надо, хотя бы для того, чтобы лишний раз не изобретать колесо. Существует масса строительных технологий, о которых мы и слыхом не слыхивали. И зря. Пусть далеко не все в них нам подходит, в любой, даже самой парадоксальной идее, человек разумный отыщет рациональное зерно, а человек деятельный не замедлит его использовать.

Итак, из чего строить? Что подсказывает нам наш опыт? Монолитный бетон? Панели? Блоки? Кирпич? Дорого по нынешним временам и неэкологично. Дерево? Безумно дорого, да и лесов у нас осталось с гулькин нос.

Что подсказывает мировой опыт? Строить из подручного материала, как это уже делается кое-где на вовсе не бедном Западе.

Например, немецкий профессор Рудольф Доэрнах строит дома, похожие на индейские вигвамы. От традиционного немецкого фахверка эта технология идет не вперед, а как бы назад: к шалашам с цветами и травой на крыше и стенах. Для сооружения подобных "вигвамов" профессор использует необработанные жерди (d 7-15 mm), которые и образуют каркас причудливой формы. Малые формы - великолепны! Деревянный каркас обрастает живыми растениями, заполняющими пустые пространства, — жилище праотцов в раю, да и только! К тому же — просто, дешево и сердито. Впрочем, в нашем климате, по-видимому, слишком уж "сердито"...

Другой вариант: в Америке строят коттеджи по технологии монолитных домов, только вместо бетона используется цементный или глиняный раствор, в который замоноличиваются дрова, щепки, обрезки кругляка и проч. Хотя в наших "климатических" условиях такая технология по средствам только, пожалуй, "простому" директору лесопилки.

А вот американский дом, но уже из земельного раствора, нам, похоже, подходит. Фактически, принцип смыкается с монолитным домостроением, как и в "домах из дров", только вместо бетона используется раствор с большим количеством земли, а этого-то добра у нас навалом. Американцы разработали несколько видов раствора в зависимости от типа почвы. Метод скользящей опалубки работает с этими растворами замечательно. Существует технология изготовления самонесущих блоков и кирпичей, а также плиток из этого раствора. Они используются для покрытия пола, дренажных труб, вентблоков, кроме того, в сочетании с бетонным раствором — для несущих стен и балок. Технология, безусловно, хороша и заманчива, но слишком уж сложна...

Еще одна американская идея — дома в земле, почти что хоббичья норка. Особенно выгодно строить их на рельефе, точнее, на "более или менее южных" склонах — тогда из технологии извлекается максимальный эффект. Несмотря на то, что американцы используют для таких сооружений бетон, его вполне может заменить дерево и камень.

Можно строить вниз, а можно — и вверх. Например, на сваях. Представляете, как выгодно: не надо никакого фундамента. Правда, когда ветер под полом гуляет — оно, может, и прохладней, зато никакой сырости, никакой гнили. Вкопанные в землю столбы одновременно служат каркасом для стен. Американцы такие дома строят не только ради экзотики, и нам бы, хоть для дач, они бы вполне сгодились.

Наконец, американцы не отвергают и солому. Они разработали так называемый "стиль небраска" — дома из соломенных тюков без каркаса и бетона: только металлическая арматура и деревянные рамы. Примерно так и строил Ниф-Ниф в известной с детства английской сказке "Три поросенка". Но его домик рухнул от волкова дуновенья, а американские дома стоят по сто и более лет. Просто Ниф-Ниф не умел считать, а эта технология требует сложных технических расчетов.

В общем, строить можно почти что из ничего, если очень захочется и если, конечно, у вас хватит для этого смекалки и денег.

По материалам журнала "Белорусский климат". ■

Страхование

И даже защита от инфляции

Лицензия на страхование строений, находящихся в личной собственности граждан, есть в портфеле большинства страховых компаний Беларуси. Услуги, предлагаемые ими в этом виде страхования, примерно одинаковые, однако некоторые СК все же имеют свои "изюминки".

Для начала, что можно застраховать? Практически все строения, находящиеся в личной собственности, поставленные на постоянное место, кроме ветхих и разрушенных, а также находящиеся в опасной зоне. Страхуется также внутренняя отделка помещений. Строения страхуются от гибели или повреждения их в результате пожара, стихийного или техногенного бедствия, а также от неправомерных действий третьих лиц (бой стекол, повреждение строений и т. д.), на случай, когда для предотвращения пожара или при внезапной угрозе наводнения необходимо разобрать строения или перенести их на другое место. Возможно страхование иных рисков.

Многие СК определяют сумму оценки строения по соглашению сторон, но не выше действительной ее стоимости. Применяется также метод экспертной оценки строения, оценка их по аналогии, когда принимается во внимание среднерыночная стоимость объектов, аналогичных страхуемому (стоимость материалов и строительных и иных работ).

Размер страхового взноса определяется согласно соответствующей таблице в условиях страхования и колеблется от 0,5 до 1,5% от страховой суммы.

Кроме того, в ряде СК предусмотрены различные механизмы защиты от инфляции. Наиболее распространенный вариант — оценка страхуемого строения в СКВ и ведение всех расчетов в рублях по действующему на момент расчетов курсу НБ РБ. Возможно дострахование строение (заключить дополнительный договор страхования) в связи с инфляцией на срок, оставшийся до конца действия основного договора. В СК "ДДД-инстрах" при заключении договора клиенты имеют право установить желаемый уровень индексации (от 100 до 500%) страховой суммы, учитывающий, по их мнению, инфляционные процессы в республике.

При страховом случае выплаты производятся в течение 72 часов после представления всех необходимых документов в СК. Список их в каждом конкретном страховом случае во время действия договора страхования в некоторых СК ("ДДД-инстрах", СК-Пуще) предусмотрен возврат до 50% уплаченных страховых взносов. ■

Пролонгация до бесплатности

Рост стоимости недвижимости сделал проблематичным страхование ее для людей с низкими доходами.

Даже при самых либеральных тарифах оценочная стоимость строений (а она практически совпадает с рыночной ценой и устанавливается по соглашению сторон — владельца и специалиста СК) достигает 10-20 тыс. USD. Поэтому СК "Помощь" пошла на то, чтобы страховые взносы вносить в три приема. Причем уже после уплаты первого взноса (третья часть) договор страхования вступает в силу и строение считается застрахованным.

Как правило, такие договоры страхования заключаются на один год, с возможностью их дальнейшей пролонгации. При повторном заключении договора предусмотрены скидки — до 10%. Таким образом, через десять лет строение будет застраховано за символическую плату.

В последнее время в республике отмечается сокращение спроса на страхование имущества юридическими лицами. Во многом это объясняется рецидивом старого образа мышления, когда госпредприятия были защищены фондами главков, министерств, а из бюджета всегда выделялись деньги на ликвидацию стихийных бедствий, промышленных аварий и технологических катастроф. Теперь ситуация изменилась, рассчитывать приходится либо на себя, либо на страховой полис. Альтернативы просто нет.

Заинтересованы в страховании юридических лиц и банки, выдающие кредиты под имущество. Это страхование гарантирует банку возвратность кредита практически при любых непредвиденных ситуациях.

Отличительной особенностью страхования имущества предприятий в ЗАСО "Помощь" является возмещение потерь прибыли, если страховой случай привел к вынужденной приостановке производственной деятельности страхователя.

Людмила СМИРНОВА, ЗАСО "Помощь". ■

Пропорции риска

НЕСКОЛЬКО ПРАВИЛ, СОБЛЮДЕНИЕ КОТОРЫХ ПОМОЖЕТ ВАМ ЖИТЬ СПОКОЙНЕЕ

Страховые услуги, в том числе и по страхованию недвижимости, сегодня предлагают несколько десятков компаний. Какую из них выбрать?

Надежность СК напрямую зависит от величины страховых резервов, совокупной финансовой мощи компании и величины принятых ею страховых обязательств. В общем, верно правило: чем крупнее компания, тем надежнее ее страховой полис.

Второй фактор, определяющий надежность, — политика перестрахования рисков. Когда риски перестрахованы, то это гарантия того, что выплата крупных страховых возмещений не приведет компанию к банкротству. Одновременно список партнеров перестрахования определяет ранг страховой компании и грамотность страховой премии (страхового взноса).

В основу величины страховой премии берется вероятность происхождения страхового случая: чем она меньше, тем ниже страховая премия. Иногда страховая компания в целях привлечения клиентов занижает ставки. Казалось бы клиенты от этого выигрывают. На самом деле это означает, что страховые случаи могут происходить чаще, чем позволяет страховой резерв, и возмещать очередной убыток будет нечем. Как правило, эти компании не перестраховывают свои риски у крупных страховых компаний, не говоря уже о иностранных перестраховочных обществах. Причина достаточно очевидна — серьезные страховщики не хотят участвовать в авантюрах.

Поэтому не пытайтесь сэкономить за счет слишком низкой страховой премии. Средняя стоимость страховой услуги составляет от 0,1 до 2% стоимости имущества. Снижение этих пропорций свидетельствует, как правило, о недобросовестности или некомпетентности страховщика.

Материал подготовлен СК "Альвена", тел. (0172) 344-433. ■

Недвижимость в Москве

Дороговизна — как в Париже, качество — как у нас

На Садовом кольце цены закругляются

В декабре средняя стоимость квадратного метра московских квартир возросла на 10%. Основной рост пришелся на все типы квартир на западе и юго-западе Москвы, а также на все однокомнатные квартиры, за исключением, пожалуй, только расположенных в самой непрестижной части города — в районе юго-восточного отрезка Таганско-Краснопресненской линии метро. В среднем квартиры в этих районах подорожали на 18%. Стоимость же оставшейся части московского жилого фонда в декабре оставалась неизменной. Основная причина подорожания — ставшее уже привычным сбрасывание прибыли в конце финансового года.

В январе активность покупателей резко снизилась — по отношению к декабрю количество заявок на покупку уменьшилось приблизительно на 30%. Цены в январе, феврале оставались стабильными. Зато произошли достаточно серьезные изменения структуры спроса.

Во-первых, резко возрос спрос на так называемые "чистые" квартиры. Риэлтеры относят к этому типу приватизированные квартиры с выписавшимися из них жильцами. Вне зависимости от месторасположения их стоимость сейчас на 10-15% выше, чем у аналогичных объектов недвижимости с подлежащими выписке жильцами.

Причем, как отмечают специалисты таких крупных риэлтерских структур, как Московская центральная биржа недвижимости, S. I. Realty, РЕСКОР, "Пирамида", РАИН, количество "чистых" квартир постоянно уменьшается. Поэтому все чаще (естественно, в целях увеличения собственной прибыли) риэлтеры сами покупают наиболее перспективные квартиры, после чего проводят выписку жильцов и продажу уже в качестве "чистой" квартиры. Как показывает практика, подобная операция способна вместо 5-10% посреднических принести до 15-20% чистой прибыли. С одним "но" — на ее проведение приходится затрачивать до двух месяцев.

Во-вторых, все явственнее ощущается замедление темпов роста стоимости квартир в пределах Садового кольца. Причины этого процесса: сильная загрязненность, ветхость жилого фонда, находящегося в центре Москвы, и, наконец, самое главное — деревянные перекрытия зданий, практически исключающие возможность перепланировки квартир.

Да и цены, по мнению наблюдателей "Ъ", в этом районе Москвы уже начали приближаться к максимальным — применительно к существующей конъюнктуре. И действительно, выбирая между однокомнатной квартирой на Тверской за 80 тыс. USD и такой же стоимости двух-трехкомнатной, к примеру, в районе Ясенево или Строгино, покупатель сегодня в 90% случаев предпочитает второй вариант.

Наконец, в-третьих. Центр "престижности" московского жилья явно сместился из центра города и очень модного в прошлом году Крылатского в район Ленинского и (вновь, как и в позапрошлом году) Кутузовского проспектов. Мало того что стоимость квадратного метра в этих районах уже больше чем в Крылатском на 6-9%, но и ежемесячные темпы роста стоимости квартир, расположенных в непосредственной близости от проспектов, превосходят скорость роста стоимости квартир в пределах Садового кольца (если для первого типа квартир риэлтеры ожидают в феврале увеличение стоимости на 5-8%, то для второго типа — максимум 1-3%).

Произошел и ряд менее существенных событий. Так, превысила отметку 1.000 USD/кв. м стоимость квартир, находящихся в панельных 16-22-этажных домах улучшенной планировки вне зависимости от их месторасположения. Все больший интерес вызывает покупка квартир в рассрочку. Ощущается и явственный интерес покупателей к наличию лицензии правительства Москвы у фирм-риэлтеров (на момент написания материала их было выдано лишь порядка 14-16). Этому факту есть и более наглядное подтверждение — в январе оборот фирм, имеющих лицензию, возрос приблизительно на 20%.

Специалисты риэлтерских структур прогнозируют очередное увеличение спроса на квартиры в престижных районах. Реальным выглядит и увеличение стоимости недвижимости, расположенной либо вблизи от станций метро, либо рядом с крупными автомагистралями. Риэлтеры оказались единодушны и еще в одном: по их мнению, однозначно возрастут спрос и цены (примерно на 10%) на квартиры в домах улучшенной планировки. В начале-середине февраля закончился срок действия большинства договоров с квартировладельцами на продажу их квартир, заключенных в начале года, и риэлтеры начали добиваться снижения стоимости нереализованных квартир на 5-10%.

Под офис ищут офис

За период с августа 1994 года по январь 1995 года общая конъюнктура на вторичном рынке офисов (имеется в виду и аренда и продажа в собственность) складывалась так, что предложение превышало спрос на 20%. Специалисты объясняют этот факт функциональной непригодностью многих предлагаемых помещений для размещения в них офиса или магазина, а именно помещения с таким функциональным назначением пользуются сегодня максимальным спросом.

Если рассматривать установившуюся в последнее время структуру спроса более детальным образом, то, по данным агентства REAL, за последние несколько месяцев она не претерпела значительных изменений. Наибольший спрос (порядка 30%) приходится на помещения до 200 кв. м под офис или банк. Примерно одинаковым спросом (около 20%) пользуются помещения под офисы или банк общей площадью до 3.000 кв. м и выше и небольшие помещения (до 200 кв. м) под магазины или кафе. И практически не вызывают интереса у арендаторов и покупателей большие по площади помещения под предприятия розничной торговли и общественного питания.

Что касается цен на вторичном рынке нежилых помещений, то за последние два месяца специалисты отмечают некоторое увеличение продажной цены престижных офисных помещений. С конца прошлого года средняя стоимость 1 кв. м высококлассных офисных площадей увеличилась с 3.500 USD до 4.000 USD. Продажная цена помещений среднего качества и конторского типа осталась на прежнем уровне и в зависимости от местоположения составляет 1.000-2.000 USD/кв. м.

Стоимость же аренды за последние два месяца практически не изменилась и на престижные помещения сохраняется на уровне 800-1.500 USD за 1 кв. м в год, на средние (за Садовым кольцом, отечественная отделка, не более 1-2 тел.) — от 300 до 550 USD, и на "советские конторского типа" — от 200 до 300 USD за 1 кв. м в год.

Земля, до востребования

Одним из наиболее простых и, пожалуй, самых распространенных до последнего времени способов спекуляций было вложение средств в большие незастроенные участки, расположенные в непосредственной близости от крупных городов, с целью их разбивки на более мелкие участки и дальнейшей перепродажи. При удачно сделанном выборе участка проведение подобных операций может принести от 15 до 40% годовых в валюте.

К вопросу выбора объекта вложения надо подходить аккуратно и расчетливо. Земельные участки должны обладать как минимум тремя важными характеристиками, гарантирующими спрос на них в будущем. Во-первых, правильное целевое назначение — участки должны быть предназначены либо под индивидуальное жилищное строительство, либо под садоводство. Лишь в этих случаях участок может быть приобретен в собственность, что дает возможность совершения дальнейших сделок купли-продажи. Во-вторых, участки должны быть расположены в более или менее живописном районе. И, наконец, в-третьих, они должны иметь возможность подключения хотя бы основных коммуникаций (электричество, газ, вода). Иначе вложенные деньги могут зависнуть на неопределенный период времени.

Немаловажную роль играет и площадь земельного участка. Как показывает практика, наиболее выгодно приобретать земельные участки площадью 1,5-3 га. Участок большей площади будет в лучшем случае представлять собой кусок поля, граничащий с лесом. Затраты на освоение подобной земли будут значительно больше, но в конечном счете продастся лишь часть участка вблизи леса. И еще один момент. В среднем участок в Подмосковье площадью 3 га, отвечающий приведенным выше характеристикам, продается за 2-4 месяца. Для сравнения: участок площадью 20 га — за 1,5 -2 года.

Отвечающими этим критериям наиболее привлекательными объектами сегодня являются участки, расположенные в 30 км от МКАД по Ленинградскому, Рублево-Успенскому, Пятницкому, Можайскому шоссе и в районе водохранилищ. Здесь за последний год стоимость земельных участков в среднем выросла на 25-45%.

Совершенно неосвоенной нишей на земельном рынке выглядят сделки купли-продажи земельных участков под приватизированными предприятиями. Причем касается это не только Подмосковья, но и ряда крупных российских городов, где землю можно получить в собственность (единственное исключение — Москва, где местным земельным законодательством определено, что такую землю можно лишь арендовать). Если вплотную заняться этой проблемой, можно вполне неплохо подзаработать. Пожалуй, нет нужды объяснять выгоду приобретения за бесценок нескольких гектаров земли в центре какого-либо города: согласно федеральному законодательству, стоимость участков под приватизированными предприятиями рассчитывается в основном по нормативной цене, что составляет в общем небольшие деньги. Известен случай, когда выкупная цена 3 га в центре поселка городского типа была определена в 26 тыс. рублей.

Операции по выкупу земельных участков начали совершаться недавно — с начала октября прошлого года, в соответствии с порядком выкупа, определенным в "Основных положениях Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в РФ". Всего было выкуплено лишь несколько сотен участков: в законодательстве — как федеральном, так и местном, — пока полная неразбериха.

Трудно пока сказать, пойдет ли процесс приватизации земли под предприятиями быстрыми темпами. Однако если пойдет, то предприятия могут составить серьезную конкуренцию муниципалитетам по предложению земельных участков под коммерческую и иную застройку. Цены на первичном рынке в этом случае поначалу могут заметно упасть, и тут важно не упустить момент, когда будут распределяться самые лакомые куски.

Аренда квартир

По данным риэлтерской фирмы S.I.Realty, в настоящее время в Москве цена за аренду квартиры колеблется от 150 USD (однокомнатная на окраине города) до 4.000 USD в месяц (четырехкомнатная в престижном районе).

На стоимость аренды влияет, кроме местоположения квартиры, ее состояние. Только что отремонтированная квартира может стоить на 30-40% дороже среднего уровня цен. В спальных районах города однокомнатная меблированная квартира сдается в аренду не менее чем за 250 USD.

По материалам журнала "Коммерсантъ".

■

Подмосковье

Место под солнцем — на берегу

По мнению риэлтеров, львиная доля престижных участков Подмосковья сосредоточена на Рублево-Успенском направлении в пределах 20 километров от кольцевой автодороги. Сотка земли здесь стоит от 3.000 до 8.000 долларов.

Участки по Минскому, Калужскому и Ленинградскому шоссе считаются менее престижными. Тут сотка стоит от 1.000 до 2.000 USD. Сотка земли возле старых дачных поселков по Ярославскому шоссе стоит 700-1.400 USD. Местность здесь хороша, но отсюда все-таки не очень удобно добираться на машине до центра: можно и в пробку попасть.

Чем дальше от Москвы, тем земли, естественно, дешевле. Каждые 20 километров снижают стоимость участков вдвое. Уже на расстоянии свыше 60 километров по тому же Рублево-Успенскому направлению сотку можно купить за 400 USD, по Минскому — за 200, а по Горьковскому — даже за 150.

Риэлтеры считают, что ликвидный участок должен отвечать определенным требованиям: размер — не менее 10 соток, близость к городу, наличие газа, канализации, удобных подъездных путей. Отсутствие таких факторов удешевляет стоимость земли. Сегодня те, кто желает постоянно жить в загородных домах на западный манер, предпочитают селиться в пределах 50 километров от Москвы, где-нибудь на берегу живописного водоема, вдали от промышленных зон.

Независимая ассоциация покупателей, одна из немногих московских фирм, занимающихся торговлей дачными участками, публикует следующие средние цены на землю в Подмосковье: до 1.700 USD за сотку в юго-западном направлении в пятнадцатикилометровой зоне; до 110 USD за сотку в семидесяти-ста километрах от Москвы в северо-восточном направлении. Цена самой дешевой земли отличается от цены самой дорогой почти в 17 раз.

Контактный телефон: (095) 298-46-22.

■

Консультация

Позаботьтесь о виде на жительство

Почти одновременно в конце прошлого и начале нынешнего года в Москве и Минске изменились правила покупки жилья.

В связи с вступлением в силу Закона о гражданстве РБ, Минский горисполком принял ряд подзаконных актов, регулирующих прописку в столице граждан других государств. В частности, "междугородный обмен (мена) жилых помещений, находящихся в домах, расположенных на территории республик бывшего СССР на жилые помещения всех форм собственности в г. Минске, оформляется в установленном порядке по заключению УВД Мингорисполкома о наличии оснований для оставления на постоянное место жительства в г. Минске и приобретение гражданства Республики Беларусь участников обмена...". Это означает, что отныне все желающие поселиться в столице Беларуси обязаны получить "вид на жительство" — формального разрешения на прописку, выдаваемого органами ОВИР. Законом оговариваются и основания его получения. Безусловно, вид на жительство предоставляется лицам, имеющим в Минске ближайших родственников.

Только вид на жительство дает право на прописку. Поэтому вполне возможна ситуация, что гражданин, допустим, России, имея собственное жилье в Минске, тем не менее не прописан.

Правила прописки в Москве остались в основном прежними. Там установлен "приоритет права собственности", и если у вас есть квартира, то проблем с пропиской не возникает — только платите.

Сделки по доверенности

Изменились и правила оформления сделок, в которых участвует не сам собственник, а доверенное лицо. В Москве выдаваемая в таких случаях генеральная доверенность без паспорта доверителя недействительна. Пока сохраняется и требование наличия апостиля — подтверждения Министерства юстиции РБ, что нотариус, подписавший доверенность, — действительно нотариус. В Беларуси документы из России признаются действительными и без апостиля.

"Группа риска" — особые условия

Особыми правилами регулируются международные сделки по жилью, в которых участвуют представители так называемых "групп риска" (одиноко проживающие граждане, достигшие пенсионного возраста, лица, стоящие на учете в наркодиспансерах, вернувшиеся из мест заключения и т.п.). Если люди, входящие в эту группу, совершают договор отчуждения, то у них обязательно должна быть "15-й форма" — документ, подтверждающий, что им разрешена прописка на новом месте жительства.

Это обстоятельство следует учитывать белорусским покупателям: известны случаи, когда многомесячные усилия и затраты оказывались бесполезными только потому, что в последний момент (при регистрации сделки в ДМЖ Москвы) выяснялось, что у продавца нет "15-й формы".

Татьяна РАЙСКАЯ, риэлтер, тел.: (0172) 328-110.

■

Список действительных членов Московской ассоциации риэлтеров

В Москве зарегистрировано три профессиональных организации специалистов по торговле недвижимостью. Это Российская гильдия риэлтеров, Московская гильдия риэлтеров и Московская ассоциация риэлтеров. Принадлежность фирмы (см. список) к одной из организаций может служить достаточно весомой гарантией, что обратившегося в нее клиента, по крайне мере, не обманут, а его дела будут вестись профессионально. Как правило, ассоциации и гильдии в соответствии с уставом несут ответственность, в том числе и судебную, за действия своих членов.

А & Е миграция
Адресъ
Акватория
Акрополь+
Алдан
Альфа-эстейт
АМН
Ангара
АТН
Балчуг
Балчуг-девелорм
Бансо
Баут
Би-газ-си
Блумсбери лтд.
Бэст
Бэст риэлти
Вавилон
Веста-М
Гея-2
Гильдия
Глеб
Даро
Дом
Жат
Жил. инициатива
ЖСТ
Золотой стандарт
Инком
Инком-инвест
Интероксидентал
Интерсептор-МК
Интерстройсервис
Каменный пояс
Кванд-XX
Квантуреал
Киржач
Кондр
Конт
Контакт
Красные ворота
Лайт-2000
Лаурел
Ле-ру
Мегапир
Миллионер
Миэль
Мосинтелсервис
МСД
МЦБН
МЭКС
Наяда
Новый адрес
Новый город
Нора
Нотра
Октава
О. К. Трейдинг
Оргкомитет
ОСВ
Пирамида
Раин
Райд АН
Ратибор
Реал
Рескор
РТИК
Русский сервис
Рэни
S. I. Realty
Sawa R. E.
Серебряный дождь
Содействие
Сокол
Союзконтракт
Стайн
Статус
Стройжилкредит
Стройкарьермаш
Сюркуп
Триада
Тригон
УФК
Хопер риэлти
ЦАО
Центр жилья
Центрально-европейская торговая компания
Элис
Эмис
Южный двор
Юнифьючерс
Юрид. помощь

■

Знакомая картина

В Чернигове спрос почти всегда превышал предложение

Сегодня соотношение уровней спроса и предложения квартир на черниговском рынке жилья составляет 3:1.

Динамика его изменения в течение прошедшего года в определенной мере совпадала с изменением стоимости квартир. Так, переход этого соотношения от 3:1 в первом квартале к 1:1 во втором и повышение уровня спроса к концу лета сопровождались понижением стоимости жилья на 20-30% Осенью при одновременном повышении уровня спроса и снижении уровня предложения их соотношение снова составляло 3:1, и цены черниговских квартир поднялись почти до уровня начала года.

По прогнозам специалистов, цены на квартиры будут медленно, но уверенно расти.

Житомир: цены и спрос на жилье стабилизировались

В течение прошедшего года наибольший уровень спроса, рост стоимости и дефицит предложения наблюдаются в Житомире на хорошие однокомнатные квартиры.

На сегодняшний день соотношение уровней спроса и предложения по этой категории квартир составляет 4:1. Такая большая активность объясняется стремлением населения сбросить инвалюту, вкладывая ее в недвижимость. Стоимость однокомнатных квартир в Житомире увеличилась в среднем на 20%.

Несколько менее активно на рынке жилья Житомира продаются двухкомнатные квартиры. Соотношение уровней спроса и предложения по ним составляет примерно 1:2, причем на протяжении года оно значительно не изменялось. Цены на эти квартиры за указанный период выросли тоже незначительно — порядка 6-7%. Что касается трех- и четырехкомнатных апартаментов, то здесь произошла значительная дифференциация спроса.

Квартиры среднего уровня качества и престижности, покупаемые рядовым населением, почти не пользуются спросом. Сегодня соотношение спрос-предложение составляет 1:10, причем в начале прошедшего года покупателей практически не было совсем. В то же время из банка данных почти мгновенно уходят трех-, пятикомнатные квартиры, расположенные на первых этажах зданий в центральных районах города. Многие коммерческие и государственные предприятия заказывают такие помещения в агентствах недвижимости наперед, сразу по мере поступления предложений выкупая их. Наиболее благоприятными оказались последние несколько месяцев, когда и цены и спрос стабилизировались на их высоком уровне.

В целом, рынок недвижимости в Житомире все более активизируется. Об этом свидетельствует как постоянное увеличение числа клиентов большинства агентств, так и повышение спроса на жилье.

Это происходит, в частности, и по причине наблюдающейся тенденции миграции населения из области в Житомир. Сегодня банки данных изобилуют предложениями по продаже домов в городах и селах области на разном удалении от областного центра. Причем за хороший трехкомнатный дом просят, как правило, сумму, соответствующую стоимости однокомнатной квартиры в Житомире.

Полтава: однокомнатная в любом районе или любая в центре

Наибольшим спросом на полтавском рынке жилья пользуются однокомнатные квартиры — причем практически в любом районе города. Также первое место по покупаемости делят с ними апартаменты в центральной части Полтавы — уже вне зависимости от категории квартир.

Дольше всего в ожидании покупателя задерживаются на рынке предложения двух- и трехкомнатные "хрущевки" в непрестижных микрорайонах города, а также частные дома без удобств. Такое распределение симпатий населения сохранялось в течение всего прошедшего года. Что касается изменений стоимости жилья, то они в основном совпадали с тенденциями в других регионах Украины. Так, в мае-июне наблюдалось значительное падение цен на квартиры, а сначала осени — еще больший их подъем. В результате сегодня средняя стоимость полтавского жилья даже несколько выше, чем в начале 1994 года. По прогнозам специалистов, в ближайшее время будут продолжать расти спрос и соответственно цены на квартиры в центре города и близлежащих районах.

Дефицит на львовском рынке жилья связан с эмиграцией

По всем приметам рынок жилья во Львове "оживает".

До сентября 1994 года уровень предложения жилья значительно превышал уровень спроса (особенно это касалось квартир в новостройках города). Сейчас жители Львова начали реально вкладывать деньги в недвижимость. За несколько последних месяцев на 200-500 долларов США выросли цены на одно-, двухкомнатные квартиры и на 1.000 долл. на трех-, четырехкомнатные в новых кварталах. Жилье в центральной части Львова имеет стабильный спрос, и цены на него не претерпели никаких изменений.

Примечательно, что в большинстве случаев спрос на жилье значительно возрос, но потенциальные покупатели, желая приобрести жилье по старым ценам, начали упорно торговаться, поэтому цены пока что выросли непропорционально мало. Особенно если принять во внимание, что значительно спала волна эмиграции львовян (как на Запад, так и на Восток), что привело к сокращению предложения жилья на рынке. Снижение активности эмиграционных процессов способствовало некоторому росту цен на жилье в менее престижных районах города.

Добротные же двухкомнатные квартиры в центре — с изолированными комнатами и всеми удобствами — считаются дефицитом. Большую динамику приобретают операции на львовском рынке аренды жилья. Оживилась деятельность зарубежных фирм, в основном, российских, желающих иметь офисы в центральной части города. Спрос здесь значительно превышает предложение, что благоприятствует росту арендной платы.

■

Цены движутся по кругу

Впервые в практике киевских фирм по торговле недвижимостью в 1994 году наблюдались сезонные колебания цен на квартиры.

Точкой отсчета послужили цены января прошлого года: 10 тысяч долларов США — на однокомнатные, 16.000 USD — на двухкомнатные, 25.000 USD — на трехкомнатные, 32.000 USD — на четырехкомнатные. За период с января по декабрь 94-го года средняя цена на указанные квартиры изменялась по явной синусоиде. Отмечен некоторый рост (на 2-5 тысяч USD) в период с января по май по всем категориям квартир, затем произошло существенное снижение цен (на 3-8 тысячи USD) летом, и опять начался рост с конца сентября.

Интересно, что цены января 95-го практически соответствуют ценам годичной давности. Если эти тенденции повторятся в текущем году, то через год можно будет с достаточной уверенностью говорить о некоторых закономерностях.

Ценовой разрыв между одно- и двухкомнатными квартирами составляет примерно 30-50% от цены однокомнатной квартиры, тогда как разница цен между двух- и трехкомнатными квартирами уже существеннее (примерно 50-60 %). Добавление четвертой комнаты влияет на цену менее существенно (10-15 %), а нередко хорошая трехкомнатная квартира стоит дороже четырехкомнатной.

Многие специалисты по торговле недвижимостью отмечают снижение количества предложений за последние 3-4 месяца. Чистых продавцов стало явно меньше. Это обусловлено, на наш взгляд, следующими факторами: завершаются эмиграционные процессы в стране (кто мог уехать, уже уехали); обилие мелких торговцев недвижимостью и отсутствие единой статистики делают выводы относительными; обвальное повышение цен в феврале сдерживает покупательную способность населения на дорогостоящие объекты, каковыми являются квартиры.

Заметна тенденция увеличения удельного веса продавцов, которые преследуют конечную цель не получения денег, а приобретения другой недвижимости, то есть, попросту говоря, обмен квартир посредством купли-продажи.

Аналитический центр фонда "Ваш дом", тел.: (044) 274-30-62.

■

Инвестиции

В землевладельцы — по конкурсу

В Москве в 1994 году были проданы права на долгосрочную аренду 52 городских участков на сумму 47,5 млн. долларов. В ходе их освоения привлечение инвестиций в стройкомплекс столицы составило 0,5 млрд. долларов.

Хотя в столице РФ нет частной собственности на землю, земельный рынок здесь существует. Ключевыми нормативными актами, необходимыми для развития последнего, стали распоряжения мэра Москвы N 264 от 10.08.92 и N 571 от 18.12.92, устанавливающие порядок и условия проведения конкурсов по продаже права на долгосрочную аренду участков (срок от 5 до 50 лет). Цель — гласное распределение земли, определение ее реальной рыночной цены, создание благоприятных условий как для отечественных, так и для зарубежных инвесторов, получение дополнительных отчислений в городской бюджет. Московское правительство сочло целесообразным со временем установить единый тариф годовой арендной платы для всех фирм-победителей конкурсов независимо от их национальной принадлежности.

Такие условия способствуют привлечению инвестиций в развитие московского хозяйства, в первую очередь, это жилищное и социальное строительство, инженерная и транспортная инфраструктуры, здравоохранение.

■

Отовсюду по-немногу

Оформить — как купить

Московские власти повысили стоимость на оказание услуг при оформлении прав собственности на жилые помещения. Издано соответствующее распоряжение с новым прейскурантом цен. Например, оформление и регистрация документов на передачу жилья в собственность составляет 10250 российских рублей, в домах ЖК и ЖСК - 8200 рублей.

Крутая крыша

В феврале индекс цен в Эстонии вырос на 2,9%. Продовольственные товары подорожали на 4%, а промышленные — на 1,3%. По сравнению с февралем 1994 года больше всего возросли расходы на жилье (75%). Продовольственные товары по сравнению с тем же периодом прошлого года стали дороже в среднем на 19,9%.

Край фермеров и дачников

К середине февраля около полумиллиона гектаров земель в Ленинградской области переданы в частную собственность или в долговременную аренду сельчанам. Свидетельства на право пользования землей получили 95 тыс. работников сельских акционерных обществ, 4400 фермеров, 80 тыс. владельцев личных подсобных хозяйств. 70 тыс. га отведено под коллективные садоводства. В то же время областной комитет по земельной реформе совместно с муниципальными властями аннулировал право владения землей у ста фермерских хозяйств, которые не используют предоставленные площади по назначению.

Государственное поле

На конец 1994 г. в государственной собственности находилось 94% земельного фонда Украины, который составляет около 60 млн. гектаров, и 4% земель находилось в коллективной собственности. Это около 700 сельскохозяйственных предприятий (из 15 тыс.). 2% земель — частная собственность. Это приусадебные и дачные участки. Их приватизировали почти 4 млн. граждан (из 13 млн.), имеющих на это право.

Равный спрос — равные возможности?

Одно-, двух- и трехкомнатные квартиры пользуются сейчас в Петербурге примерно одинаковым спросом: на них приходится соответственно 28, 26 и 23% от общего количества заключенных в 1994 году сделок по купле-продаже. Менее популярны комнаты в коммунальных квартирах — их доля составляет около 10% всех продаж.

■

На чужих ошибках

Извини, дорогой, о сынке забыла...

О криминализации квартирного рынка Москвы, о махинациях, на нем проворачиваемых, ходят самые невероятные слухи. Диалог, опубликованный в февральском номере московского журнала "Баловень судьбы", несмотря на свою шутливую форму, может дать некоторое представление о способах, к которым прибегают современные остапы бендеры.

— Не-е, ребята... Квартиру сегодня купить — дело тяжкое. Сумасшедшие деньги, нервы, беготня, да на каждом шагу нагреть норовят! У меня тут случай был... Мужик один купил квартиру... ну, тогда еще цены божеские были. Еще въехать не успел, только замок новый врезал — приходит цидулка из райсуда. Ну, он, чудак законопослушный, поперся. Туда-сюда, какой базар, спрашивает, чего потревожили? Оказалось — пес тот, ну, прежний хозяин, бумажку себе выправил... а времени уж сколько прошло... мол, в момент заключения сделки находился в психически нехорошем состоянии, полностью невменяемый, головки не держал, за свои поступки отвечать не мог. Все грамотно, двадцать восемь печатей, подпись главного по психам... Короче, жертва тоталитарного режима, экземпляр для конгресса наркологов. Так что вы думаете, суд приговорил квартиру вернуть, мол, сделка незаконная по причине невменяемости дорогого гражданина в момент подписания контракта. А ты, дескать, нехороший человек, воспользовался тяжкой болезнью соотечественника в корыстных целях. Потому съезжай не со своей квартиры, а он тебе вернет все бабки.

— Ну и что?

— Как "что"? Петя, ты как с пирамиды упал! ..

В договоре же балансовая стоимость квартиры указана. Ну так все делают — чтоб налогов меньше платить. Вот. А это в десять раз меньше рыночной цены. Не понимаешь?

— Не очень...

— Ну, приходят дармоеды из бюро технической инвентаризации — шарага такая... Туда-сюда клювом поводили, метры померили, вердикт вынесли — стоит, говорят, ваша драгоценная площадь десять сольдов и не сольдой больше. Хлоп печать на справке! Ништяк. А по рыночным-то ценам эта квартира раз в десять дороже, а то, может, и в двадцать, я не знаю... Продавец-то с покупателем между собой о рыночной цене договорились, о настоящей, а справка, мол, — мы люди умные — для властей, для недоделанных. Чтоб не вякали. Понятное дело — все всё знают! Покупатель платит полные деньги, рыночные...

Так вот. Тут суд сделку расторгает и — "метры вернуть прежнему владельцу, так как он есть больной алкоголик, а покупателю возместить затраченные затраты". По балансовой стоимости, понимаешь? Ну, мужик бежит к этому алкоголику: "Я ж тебе, сучье вымя, в двадцать раз больше выплатил!.." А тот: "Ничего не знаю, вот твои десять сольдов, покинь порог!" Мужик: "Да я тебя!..." — "Ничего не знаю. А не отвалишь — я к родным властям обрачусь, меня здесь все менты знают".

... У нас еще случай был. Тоже мужик квартиру купил... Продавчиха, хозяйка в смысле, его торопит, бери, мол, а то другие больше предлагают. Ему бы тормознуться... Первый признак — торопит продавец — стоп! Чего-то не так. Так нет, цена соблазнительная... Слово за слово — документы справили, переехал. Фикус поливает... Ну живет, одним словом, интеллектуально обогащается. Проходит время — звонок! Открывает — стоит на пороге квадрат, на бронетранспортер похож. "Здорово". — "Ну, здорово. Ты кто?" — "Кое-кто в кожаном пальто,— отвечает,— живу я здесь". "Как так,— мужик опешил,— это я здесь живу". Потом выяснилось. Сынок бывшей хозяйки на отсидку ездил, а мамаша якобы забыла его в документы продажные вписать. Тот вернулся, в законах там поднаторел, уголовщину, правду сказать, устраивать не стал, чинчинарем... По суду определили — имеет право на квадратные метры. Абзац!

А ежели без мороки да обмана желаешь — чистую квартиру надо покупать. Построила фирма дом. Половину квартир городскому правительству отдает, а половину — в свободную продажу. Покупай! Дорого, конечно. Зато надежно. Еще можно через солидную фирму-посредника... Тоже дорого. Зато там тебе и юристы, нотариусы разные. Без проблем! А по объявлениям звонить — каждый второй надурить норовит.

Есть еще одна заковырка — как деньги передавать. Никакого налика! Боже упаси! У меня счет в банке, у тебя счет в банке. Перевожу деньги на безотзывный аккредитив: ты их снять не можешь, я их снять не могу, пока все условия контракта не выполнены. То есть все документы проверены, продавец выписался, выехал со всем своим выводком. Я прописался. Приходит нотариус — засвидетельствовал, мол, все путем, бумагу подписал, в банк ее передал. Только после этого банк переводит деньги на счет продавца. А дальше он уж что хочет, то с ними и делает. Вот такой расклад!

■

"Рациональный дом" — продолжение темы

Когда останавливается курс, начинается движение к катастрофе

В ПРОШЛОМ ВЫПУСКЕ "РИЭЛТЕРА" МЫ ПОЗНАКОМИЛИ ВАС С ПРОГРАММОЙ "РАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОМ" И ПЕРВЫМИ ШАГАМИ ПО ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ. ПОСЛЕ ЭТОГО МЫ ДОГОВОРИЛИСЬ С ПРЕЗИДЕНТОМ ОБЪЕДИНЕНИЯ "РАЦИОНАЛЬНЫЙ ДОМ" ВЛАДИМИРОМ ЛОПАТИНЫМ О ПОСЛЕДУЮЩИХ ПУБЛИКАЦИЯХ В ВИДЕ СВОЕГО РОДА ПУТЕВЫХ ЗАМЕТОК. ПЕРВАЯ ИЗ НИХ — ПЕРЕД ВАМИ

Приговоренные к процентам

Получилось так, что наибольший интерес к инвестиционно-строительной программе "Рациональный дом" проявили в Гродно. Здесь уже намечены инвесторы, собраны все документы для начала строительства. Но возникли новые сложности.

Возвратность вкладов в нашей программе гарантируется "Беларусбанком", который к тому же берется эти вклады страховать. Участие горисполкома в программе добавляет ей солидность и достоверность. Подрядчиком выступает один из мощных государственных стройтрестов города. И тем не менее ответ на наши предложения всюду одинаков: покажите хотя бы фундаменты, чтобы видно было, что речь идет не об очередном вояже Чичикова. После этого будут вклады.

За какие же средства построить фундамент, а неплохо бы еще и пару этажей? Самое очевидное — кредит, благо обеспечение под него у нас имеется. На балансе — американский кирпичный завод стоимостью миллион долларов. Однако завод, хотя и пущен, но обороты только набирает, ибо рынок новой продукции формируется не сразу. Других источников дохода у нас нет: "сникерсами" не торгуем. И значит, не из чего в первый же месяц платить сногсшибательные проценты по кредиту — примерно четверть от занятой суммы. Взять бы кредит с отсрочкой всех выплат до окончания строительства и продажи квартир. Или хотя бы несколько месяцев повременить с процентами, пока вкладчики не поверят в начатое дело. Но такое послабление нынешней практикой кредитования начисто исключается. Предоставив отсрочку по процентам, банк вынужден будет платить налоги, как будто никакой отсрочки не было. Да плюс инфляционные потери. Какой кредитор на это пойдет?

Я написал письмо в правительство с предложением попробовать в рамках экспериментальной программы "Рациональный дом" применить кредитование на индексационной основе, чтобы возвратность кредита обеспечивать не удушающими процентами, а индексацией самой суммы займа. Понимание вроде бы нашел, дело движется к постановлению, но скорость этого движения, увы, невелика. А между тем погода на дворе уже вполне строительная.

Себестоимость — это сколько?

Тогда мы опять взываем ко вкладчикам, инвесторам — кому угодно, кто хочет построить квартиры. Мы готовы первые семь, даже десять квартир продать по себестоимости при условии, что все деньги вперед. Бог с ними, с доходами, получим на остальных квартирах, когда сдвинется дело. Сейчас главное — сдвинуть. Интерес к такому предложению появляется. Но сколько это — по себестоимости? Мы говорим: ровно столько, сколько запросит с нас подрядчик.

Идем к строителям с тем же вопросом: сколько? Они говорят: по смете. Но смета составлена в так называемых базовых ценах 91-го года. Тогда дом стоил семь миллионов. Инвесторы-заказчики, естественно, просят ознакомить их с формулой пересчета базовых рублей в сегодняшние. А ее не существует. Вместо нее заказчику предлагается хитроумная кухня расчетов, в основе которой — известный с приснопамятных времен ФАКТ. Если заработная плата и эксплуатация механизмов оцениваются в процентовках хотя бы с привязкой к общереспубликанским коэффициентам индексации (на этот счет есть официальная методика), то все строительные материалы и их транспортировка откровенно калькулируются по фактическим затратам.

Заказчику остается проверка накладных. Действительно, кирпич куплен на первом заводе по тысяче за штуку. Но позвольте, — возмущаетесь вы, — в это же время на втором заводе продавали по семьсот! Возмущаться можете, но платить придется. Таковы условия практически всех заключаемых сегодня договоров подряда.

Тендер по-белорусски

Разумеется, нас это устроить не могло. Хотя бы потому, что вопрос о том, сколько необходимо запросить с наших первых инвесторов за будущую квартиру, остается при такой методике открытым.

Ищем варианты с подрядчиком, благо заказов у строителей сейчас негусто, и от диалога они не отказываются. В той же методике Белгоспроекта, на основании которой ежемесячно индексируется заработная плата и стоимость эксплуатации механизмов в строительном комплексе, справочно приводится сводный коэффициент индексации стоимости строительства вообще, включающий стоимость материалов (СМР). Причем приводится как в целом по республике, так и отдельно по областям. Рассчитывается он по данным наблюдения за реальной динамикой цен на республиканском рынке.

Что, если взять в основу наших взаимоотношений именно этот справочный коэффициент? Цена у нас договорная — вот и договоримся о таком способе расчетов. Тогда в наших отношениях с подрядчиком, а следовательно, и с инвесторами, появится нечто объективное, ни от кого из нас не зависящее.

Подрядчик на это говорит, что он по той же методике ежемесячно выводит свой, трестовский коэффициент, основанный на факте. И ни с республиканским, ни с гродненским сей коэффициент никогда не совпадает — всегда выше. Хорошо, а насколько? Выясняется, что в среднем на 28 процентов, с небольшими разбросом фактических значений по месяцам.

Начинаем разбираться с факторами, которые эту "дельту" формируют. Есть среди них объективный: время с момента сбора данных по республике до момента использования полученных индексов для расчетов с заказчиками — около трех недель, за которые реальные цены весомо увеличиваются. Но есть и хроническая бесхозяйственность, поощряемая затратной сущностью подрядных договоров, которыми строитель заинтересован не экономить, а наоборот.

Скинем на бесхозяйственность процента три и договоримся, что расчеты наши будут вестись по формуле: сметная стоимость реально выполненных за месяц работ в ценах 91-го года умножается на справочный коэффициент СМР по гродненской области за этот месяц (он печатается в газетах), плюс 25 процентов? Так и порешили.

Но после этого по дороге в Минск я понимаю, что родилась формула тендера по-белорусски. В самом деле, что есть тендер? Это механизм отбора подрядчика, который при прочих равных условиях построит объект дешевле других. А в каких единицах это оценивать во времена гиперинфляции? Проблема.

Приехав домой, еще вечером звоню нашему гродненскому директору, чтобы прямо с утра он рассказал о нашей только что родившейся формуле расчетов управляющему другого треста и предложил построить наш дом по той же формуле, но с "дельтой" 15 процентов. Утром получаю согласие, свидетельствующее о том, что 3 процента на бесхозяйственность и затратность договоров — мало. В условиях зафиксированных заранее цен заинтересованные подрядчики смогут выйти на более существенную экономию. Хорошо, говорю, пятнадцать уже есть, работаем на снижение дальше. Тендер начался. Тендер, в котором единицей оценки выгодности предложений выступает фиксируемый процент превышения текущих расчетов над публикуемыми индексами СМР.

Полагаю, эта методика заслуживает обобщения и тиражирования, ибо ее применение развязывает много узелков.

Есть формула цены!

Действительно, поимев твердую почву под ногами в наших отношениях с подрядчиком, мы и с инвесторами разговариваем увереннее. Вы, уважаемый, хотите знать, сколько надо платить? Пожалуйста. 678 рублей 91-го года умножаем на февральский коэффициент по гродненской области, т.е. на 3511, плюс 15 процентов превышения (если мы на этом остановимся в нашем тендере), плюс 5 процентов на налоги подрядчика, относимые непосредственно на себестоимость. Помножьте полученный результат на общую площадь заказываемой вами квартиры, и запишите расчетный счет для перечисления денег. Ваша задача — успеть заплатить до публикации нового коэффициента.

Впрочем, если не успеете, формула вам известна, методика расчетов стабильна, проверить новую, мартовскую цену не составит для вас труда. Правда, мы не можем гарантировать, что заказчикам, которые не попали в первую группу и не оплатили квартиру сразу, мы удержим надбавку на уровне 15 процентов. Скорее всего, она поднимется вслед за продвижением нашего проекта и увеличением его рыночной привлекательности. Но и тогда будет действовать твердая методика.

Следующих вкладчиков мы будем приглашать на условиях, допустим, сорокапроцентной "дельты". Дополнительные 25 процентов составят нашу прибыль. Потом, даст Бог, выйдем на шестьдесят пунктов, но каждый инвестор, проплачивая первые метры своей квартиры, будет знать принцип калькуляции стоимости последующих метров. И поскольку рост строительных индексов примерно следует за общим уровнем инфляции, вкладчик сможет прогнозировать размер своих будущих взносов в рублях.

Квадратура доллара

Ну а почему не в долларах? Было бы гораздо проще и понятней — согласовать твердую цену квадратного метра в СКВ и договориться с инвесторами о графике платежей по текущему курсу. Но для этого с подрядчиком мы должны заключить симметричный договор — в валюте. А он отказывается, и не случайно. Уже в прошлом году рост курса доллара в Беларуси отстал от ценовой инфляции в целом и от роста цен на строительство в частности примерно на 25 процентов. Значит, те, кто при расчетах в СКВ не хочет оказаться в убытках, должны в договорах о строительстве учесть этот дрейф, заложив компенсационную наценку к смете в 25 процентов?

Некоторые так и поступили, и теперь пожинают плоды. В январе инфляция составила 39 процентов, строительный коэффициент вырос аж на 43, а доллар — только на 10 пунктов. Понимая, что это производителям не на пользу, все надеялись на февраль. Увы, в следующем месяце коэффициент вырос на 25 процентов, а доллар стоял, как вкопанный. В результате прогорают все. И мы в том числе, хотя договоров еще не заключали. Благодаря внезапной остановке доллара себестоимость квадратного метра в нашем доме, не превышавшая в декабре 150 долларов за метр, к концу февраля выросла до 250.

О, если бы из этого следовало только то, что доллар, в силу проявившихся в нем политических пристрастий, не годится в качестве эквивалента для строительных смет и договоров! К сожалению, последствия сегодняшней монетарной политики куда более многообразны и трагичны.

Человек копил на квартиру. Делал он это, разумеется, в долларах или DM, не испытывая доверия к "зайцу". И вот, когда он был уже практически готов заключить договор с нами или другими строителями, выяснилось, что квартира за два месяца чуть ли не удвоилась в цене, и конца этому пока не видно. Погоревав немного по поводу очередного общегосударственного ограбления, наш потенциальный инвестор берет в руки газету. А там — реклама на продажу ранее построенных квартир с ценами, примерно такими же, какие сегодня называем мы по непостроенным. У нас, вроде бы, по-прежнему преимущество — рассрочка платежей. Но при нынешних тенденциях кто может знать, во что эта рассрочка обернется через год в долларовом выражении? Поэтому заказчик, скорее всего, предпочтет не рисковать, займет недостающее у друзей и скоренько вселится в готовую квартиру.

Польские строители выгодней своих

Примерно год назад, когда программа "Рациональный дом" еще только замышлялась, я говорил о том, что при сохранении старых подходов наш мощнейший строительный комплекс ждут серьезнейшие проблемы выживания. Но я не думал, что развязка наступит так скоро. В ситуации, когда цены на вторичном рынке квартир сравниваются с ценами первичного рынка (то есть строительства), выживают только те, кто строит жилье нового поколения, в принципе отсутствующее на вторичном рынке.

Наши строители ничего подобного не строят: не готовы, не успели подготовиться. А теперь может оказаться, что и не успеют. Потому что, если в марте доллар не подскочит (а пока никаких предпосылок), то лично мне, например, станет выгодно поискать подрядчика на наш дом за пределами Беларуси. Цены будут уже сравнимыми, но, в отличие от наших, стабильными. Плюс к этому — минимум нервотрепки со строительством. А по качеству уже и этот дом будет выгодно отличаться от того жилья, которое продается в Гродно.

Звонок уже прозвенел

А если следующие дома запроектируются сразу под иностранного подрядчика и из его материалов, конкурировать с ними у нас никто и близко не сможет. Законы экономики декретами не отменишь. А эти законы гласят, что резкая ревальвация национальной валюты выгодна для импорта и уничтожает собственное производство. В строительстве мы это уже наблюдаем.

Как предотвратить катастрофу? Первое, это, конечно, изменение ситуации в кредитно-денежной сфере. Если доллар простоит еще пару месяцев, катастрофа просто неизбежна. Пусть не будет скачка, пусть будет плавный рост доллара следом за инфляцией, но не 14 тысяч за "зеленый" к концу года, как обещали МВФ. Это верная смерть.

Однако, даже если доллар плавно сдвинется, звонок над строительным комплексом уже прозвенел. Цены на его услуги близки к мировым. Значит, надо разобраться с этими ценами. Ведь в сметы и, следовательно, договоры у нас закладывалось все что угодно. Пока цены были невысокими, с этим мирились. Теперь методика составления строительных калькуляций должна быть подвержена тщательной фильтрации на предмет лишних поступлений. Иначе скоро не будет никаких, ибо дутые цены на строительство у нас очень быстро преодолеют рубеж мировых и преспокойно двинутся дальше, как происходит, например, с цементом.

Необходимо, в частности, еще раз взглянуть на налоги, коими облагаются наши строители и не облагаются строители зарубежные. Если это будет проведено, сметные цены удастся снизить, полагаю, на треть, а то и больше. Получим отсрочку, которую надо будет использовать для оперативной реконструкции нашего строительного хозяйства, для подготовки его к новым реалиям рынка, которые все равно наступят. Для этого не следует жалеть ни сил, ни средств. Строительный комплекс — национальное достояние.

* * *

А что же мы, "рацдомовцы", в Гродно? Спасибо, ничего. Оправляемся от полученного шока, надеемся на улучшения и ищем варианты. Жизнь банкирам не остановить.

Владимир ЛОПАТИН,
президент объединения "Рациональный дом".
Тел.: (0172) 34-35-46.

■

Самые рискованные кредиты

Позиция банка

Финансирование долгосрочных программ капитального строительства в республике осуществляется несколькими банками, но специализируется на такого рода инвестициях только Белпромстройбанк. О кредитной политике банка в 1995 году рассказывает директор департамента кредитования Владимир НОВАРКО.

За 1994 год Белпромстройбанком было выдано 2.479.000 миллионов рублей кредитов в национальной валюте, из которых 48% пришлось на долю предприятий государственного сектора. Кредиты на производственную деятельность составили около 78% объема вложений в госсектор. В то время, как в целом по коммерческим банкам кредиты выдавались под 250% годовых, Белпромстройбанк проводил более мягкую политику процентных ставок, в среднем за год они составили 153%. На реализацию высокоэффективных проектов кредиты предоставлялись под 70% годовых.

После того как в начале декабря 1994 года Нацбанк изменил свою депозитную политику, резко повысив учетную ставку, банк оказался в ситуации, когда минимальная процентная ставка по кредитам поднялась до 270-300% годовых. Большинство наших клиентов не имеют возможности брать столь дорогие ресурсы, и в феврале-марте объемы кредитования заметно уменьшились. Одновременно возросли требования банка к обеспечению возвратности заемных средств.

В 1994 году банк часто прибегал к услугам страховых компаний, однако многие из них не выполняли своих обязательств по возмещению потерь в случае неплатежей. Поэтому в текущем году Белпромстройбанк страховые полисы как форму обеспечения кредитов практически не принимает.

Основным видом обеспечения кредитов стал залог основных и оборотных средств, в первую очередь недвижимости. Однако тут также возникают свои сложности. Ряд объектов не могут быть переданы в залог (кинотеатры, дома культуры и т. д.). Между тем именно они представляют наибольшую ценность с точки зрения ликвидности. Предлагаемые же в качестве обеспечения кредита производственные площади гораздо менее привлекательны в силу того, что реализовать их на рынке практически невозможно. Правда, до сих пор у нас не было ни одного случая реализации заложенной недвижимости или получения ее в собственность банка в счет погашения кредита.

В соответствии с Законом РБ "Об экономической несостоятельности и банкротстве", принятым два года назад, банк может возбудить дело о признании заемщика, не исполнившего обязательств, экономически несостоятельным или банкротом. Однако этот закон фактически не работает, так как даже если у должника нет ни копейки, чтобы ответить по долгам, в его распоряжении, как правило, находятся здания, машины, оборудование, стоимость которых формально полностью покрывает его долги. А до тех пор, пока активы покрывают пассивы, должник не может быть признан несостоятельным.

Сложность обеспечения возврата кредитов усугубляется еще и тем, что кредиты банков числятся по четвертой группе очередности. После внесения платы в бюджет, платы за энергоносители и т. д., для погашения кредитов средств фактически не остается. В этой ситуации логичным было бы, чтобы гарантом по кредитам выступал Минфин. Во всяком случае, платежи на погашение кредита должны идти наравне с бюджетными.

В текущем году банк намерен выплачивать дивиденды на уровне 1994 года. Около 15% собственных и мобилизованных ресурсов будет инвестировано под объекты, не сулящие быстрой отдачи. Кроме того, банк стремится поменять структуру своих активов и увеличить число услуг, не связанных с кредитованием, риск которого постоянно возрастает.

Светлана СКУРАТОВИЧ.

■

Правовое регулирование рынка недвижимости

ОБЗОР ВАЖНЕЙШИХ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АКТОВ

(Окончание. Начало на 39-й странице).

Помимо граждан, квартиры могут приобрести юридические лица, зарегистрированные на территории РБ. Следует иметь в виду, что юридические лица могут купить не всякое жилое помещение, относящееся к государственной форме собственности, а только:

1. Квартиры, построенные для продажи;

2. Жилые дома, не завершенные строительством;

3. Дома, подлежащие реконструкции (обязательное условие — завершение реконструкции и использование по назначению, об этом обязательно должна быть отметка в договоре).

Цена сделки

Временно положение разрешило продавать жилые помещения по следующим ценам:

а) пункт 3.1. — незаселенные квартиры, относящиеся к государственному жилищному фонду (в действующих на момент продажи ценах с учетом их потребительских качеств за вычетом износа);

б) пункт 3.2. — освобожденные квартиры, относящиеся к государственному жилищному фонду (в том числе в домах, подлежащих реконструкции) — в действующих на момент продажи ценах с учетом потребительских качеств за вычетом износа;

в) пункт 3.3. — квартиры, построенные для продажи, в ценах по соглашению сторон;

г) пункт 3.4. — жилые дома, не завершенные строительством, если они не являются объектами приватизации, указанными в Государственной программе приватизации, утвержденной постановлением Верховного Совета Республики Беларусь от 16 июня 1993 г., по соглашению сторон с учетом фактических затрат заказчика в действующих ценах на момент продажи;

д) пункт 3.5. — квартиры, принадлежащие юридическим лицам негосударственной формы собственности в ценах по соглашению сторон с учетом фактических затрат;

е) пункт 3.6. — квартиры и дома, принадлежащие гражданам на праве частной собственности, в ценах по соглашению сторон.

Аукционная продажа

Жилые помещения (дома), относящиеся к государственной собственности, могут быть проданы на аукционах. Министерство жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь приказом №2 от 13 января 1994 г. утвердило Положение об аукционной купле-продаже квартир (домов) в Республике Беларусь. Данное положение предусматривает ряд особенностей купли-продажи жилых помещений на аукционах. С учетом этого документа право на аукционное приобретение квартиры (дома) в собственность имеют:

1. Граждане Республики Беларусь независимо от проживания в данном населенном пункте и нуждаемости в улучшении жилищных условий;

2. Иностранные граждане и лица без гражданства, если они имеют на территории Республики Беларусь постоянное место жительства и законный источник существования;

3. Юридические лица, если они зарегистрированы на территории Республики Беларусь.

Некоторую особенность имеет приобретение жилых помещений на аукционах в г. Минске. Здесь в отличие от общего правила купить квартиру (дом) на аукционе могут:

1. Граждане Республики Беларусь, постоянно проживающие в г. Минске;

2. Юридические лица, зарегистрированные в г. Минске.

Объекты купли-продажи и основные правила оформления сделки

Пункт 3.3 Временного положения называет объектом купли-продажи квартиру (дом), построенную специально для продажи. Постановление Совета Министров Республики Беларусь №741 от 9 декабря 1992 г. "О строительстве жилых домов и других объектов социального назначения для продажи (СП Республики Беларусь, 1992 г., ст. 628) устанавливает правила обязательного получения лицензии в исполкоме местного Совета народных депутатов на право строительства жилого дома с последующей продажей квартир.

Пункт 5 Временного положения предусматривает, что договор купли-продажи квартир между гражданами и юридическими лицами должен быть нотариально удостоверен и зарегистрирован в исполкоме местного Совета народных депутатов по месту нахождения квартиры, а между юридическими лицами — зарегистрирован в соответствующем исполкоме местного Совета народных депутатов.

Согласно пункту 10 Временного положения продажа квартир гражданам производится с письменного согласия всех совершеннолетних членов семьи. В этой связи при нотариальном удостоверении договора купли-продажи квартиры (дома) продавец должен представить нотариусу письменное согласие всех совершеннолетних членов семьи.

Квартиры, принадлежащие юридическим лицам, могут быть объектом купли-продажи только в случае, если они не заселены жильцами.

Министерство жилищно-коммунального хозяйства приказом №4 от 1 февраля 1994 года утвердило Методические указания о порядке оформления в собственность жилых домов (квартир), построенных при долевом участии в жилищном строительстве. Пункт 2 указаний устанавливает правило, согласно которому регистрация жилых помещений на праве собственности за участниками долевого строительства проводится бюро технической инвентаризации, обслуживающему район строительства жилого дома.

Сделки с приватизированным жильем

1 июля 1993 года введен в действие Закон"О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь" (Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь, 1992 г., №5, ст. 17) и Положение о приватизации жилых помещений в домах государственного и общественного жилищного фонда, их обслуживании и ремонте, утвержденное постановлением Совета Министров Республики Беларусь №398 от 30 июня 1992 г. (СП Республики Беларусь, 1992 г., №19, ст. 345). Приватизация жилищного фонда в нашем государстве начала проводиться с 1 января 1993 года.

В целях установления единой практики этой приватизации Министерства юстиции и жилищно-коммунального хозяйства 25 января 1993 года издали Инструктивное письмо, а 24 мая того же года внесли в него некоторые изменения. Оба документа установили правила оформления гражданами правоустанавливающих документов на приватизируемое ими жилое помещение:

1. В любом случае, возмездно или безвозмездно приватизируется жилое помещение, должна быть нотариальная форма удостоверения договора купли-продажи, поскольку в оплату стоимости засчитывается жилищная квота (сумма квот), которой государство реально наделяет каждого гражданина Республики Беларусь;

2. Решение исполкома местного Совета народных депутатов, предприятия, объединения, организации о продаже (передаче) гражданам на условиях приватизации занимаемых ими жилых помещений является основанием для обязательного нотариального удостоверения договора продажи гражданам квартир (домов);

3. В договоре купли-продажи должна содержаться запись, на какой основе осуществлена приватизация жилого помещения, в какой величине засчитана жилищная квота (сумма квот) в оплату его стоимости и какая сумма, превышающая величину жилищной квоты (суммы квот), оплачена гражданином.

При нотариальном удостоверении договора продажи гражданам квартир (жилых домов) в собственность на условиях приватизации нотариусу должны быть представлены, а затем приобщены к реестру следующие документы:

- решение исполкома местного Совета народных депутатов, предприятия, объединения, организации о продаже (передаче) гражданам квартир в собственность;
- акт оценки стоимости квартиры (дома);
- выписка из лицевого счета о составе семьи;
- письменное согласие всех совершеннолетних членов семьи о приобретении в собственность занимаемой квартиры (жилого дома);
- квитанция (для обозрения) об оплате стоимости занимаемого жилого помещения;
- при нотариальном удостоверении договора продажи жилых домов на условиях приватизации, к которым прилегают земельные участки, должно быть истребовано решение исполкома местного Совета народных депутатов о закреплении земельного участка за покупателем, а в договоре должна содержаться запись: "за жилым домом (квартирой) решением исполкома от "____" __________ 199__ г. № ______ закрепляется земельный участок ____ кв. метров".

При оформлении договоров на покупку жилых помещений на условиях приватизации возникают некоторые вопросы. В частности, как истребовать согласие совершеннолетнего члена семьи, если он признан недееспособным. В данном случае согласно статьи 166 КоБС Республики Беларусь необходимо истребовать предварительное разрешение органов опеки и попечительства.

17 сентября 1993 г. Пленум Верховного суда Республики Беларусь принял Постановление №8 "О практике применения судами Закона Республики Беларусь "О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь", в котором дал разъяснение, что местные Советы народных депутатов, их исполнительные комитеты, а также органы управлений, предприятий, объединений, организаций, в ведении которых находится государственный жилищный фонд, не вправе отказать гражданину в разрешении на приватизацию занимаемого жилого помещения, если иное не установлено законом. Наниматели жилых помещений в домах колхозов, других предприятий и организаций, основанных на коллективных формах собственности, могут приватизировать занимаемые жилые помещения при наличии согласия собственника и на определенных условиях.

Согласно статьи 18 Закона "О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь", гражданин имеет право распоряжаться приватизированным жилым помещением по своему усмотрению: продавать, дарить, завещать, сдавать в аренду, заключать другие сделки, которые не противоречат законодательству.

Мена

1 июля 1987 года введены в действие "Правила обмена жилых помещений в Республике Беларусь", утвержденные постановлением Совета Министров Республики Беларусь №196 от 4 июня 1987 года (СЗ Республики Беларусь, 1987 г., №17, ст. 234).

Эти "Правила" установили порядок обмена жилых помещений в домах государственного и общественного жилищного фонда и фонда жилищно-строительных кооперативов и не допускали обмен на жилые дома, принадлежащие гражданам на праве частной собственности. Нотариальное удостоверение договоров мены жилых помещений "Правила" не предусматривали. В государственных нотариальных конторах в необходимых случаях удостоверялись лишь доверенности на обмен жилых помещений, согласие совершеннолетних членов семьи на обмен и ряд других действий.

В дополнение и развитие данных "Правил" 20 мая 1991 года Совет Министров Республики Беларусь принял постановление №189 "Об обмене жилых помещений в домах государственного и общественного жилищного фонда, фонда жилищных и жилищно-строительных кооперативов на жилые дома (квартиры), принадлежащие на праве частной собственности" (СП Республики Беларусь, 1991 г., №16, стр. 171), которым разрешил обмен жилых помещений в домах указанных фондов на жилые дома (квартиры), принадлежащие гражданам на правах частной собственности. Постановление впервые установило обязательную форму нотариального удостоверения договора мены жилых помещений.

Действующее законодательство разрешает производить обмен жилого помещения не иначе, как на жилое. Министерство жилищно-коммунального хозяйства, исполняя 189-е постановление Совета Министров, приказом №67от 21 июня 1991 г. утвердило Временную инструкцию о порядке обмена жилого помещения в домах государственного и общественного фондов, фонда жилищных и жилищно-строительных кооперативов на жилой дом (квартиру), принадлежащий гражданину на праве частной собственности. Согласно этой инструкции собственник дома (квартиры) вправе с письменного согласия совместно проживающих с ним совершеннолетних членов семьи, включая временно отсутствующих, произвести обмен дома (квартиры) с нанимателем жилого помещения в домах государственного и общественного жилищного фонда, членом жилищного и жилищно-строительного кооператива.

Временная инструкция закрепила право собственника жилого дома (квартиры) или его совершеннолетнего члена семьи с письменного согласия собственника и остальных членов семьи обменять приходящуюся на его долю жилую площадь с другим лицом при условии, что въезжающие в порядке обмена вселяются в качестве члена семьи собственника этого дома (квартиры) или проживающих в нем граждан.

Для нотариального удостоверения договора мены жилого помещения нотариусу представляются следующие документы:

- решение соответствующего исполкома местного Совета народных депутатов (орган по обмену жилых помещений) о согласии на обмен жилого помещения, если квартира государственного жилого фонда;
- правоустанавливающий документ на жилой дом (квартиру);
- справка бюро технической инвентаризации об оценке и составе жилого помещения;
- копия лицевого счета или домовая книга;
- согласие всех совершеннолетних членов семьи на обмен жилого помещения;
- справка об отсутствии ареста и запрещения отчуждения жилого помещения.

Действующее законодательство не содержит каких-либо ограничений на проведение обмена жилыми помещениями. Можно обменять любое жилое помещение, в том числе и находящееся за пределами Республики Беларусь.

При обмене жилого помещения гражданином нашей республики на жилое помещение, принадлежащее гражданину другого государства, входящего в состав СНГ, нотариально удостоверенный договор обмена должен быть соответствующим образом легализован.

Действующее законодательство разрешает куплю-продажу земельного участка с обязательным нотариальным удостоверением такого договора. В этой связи предметом мены может быть жилой дом на земельном участке, принадлежащем гражданину на праве частной собственности. В таких случаях сторона договора мены жилого дома должна представить нотариусу дополнительно следующие документы:

- Государственный акт на право частной собственности на землю;
- план границ земельного участка;
- справку об отсутствии залога или запрета на отчуждение земельного участка. Выдается землеустроительной службой исполкома местного Совета депутатов.

В договоре мены нотариус должен записать, что одна сторона договора передает другой стороне в собственность не только жилой дом, но и земельный участок.

Декларация не нужна

При нотариальном удостоверении договоры мены жилых помещений некоторые нотариусы необоснованно требуют от граждан представления справки финансового органа о заполнении декларации, если стоимость обмениваемых домов (квартир) превышает тысячекратную минимальную заработную плату. Следует иметь в виду, что только при купле-продаже граждане в финансовом органе заполняют декларацию о доходах, если стоимость договора превышает тысячекратную минимальную заработную плату. Однако, если одна из сторон договора мены жилых помещений производит доплату другой стороне и сумма доплаты превышает вышеназванную сумму, то в таком случае сторона, производящая доплату, должна в финансовом органе заполнить декларацию о доходах и представить нотариусу соответствующую справку.

При обмене жилых помещений зачастую меняется правовое положение сторон договора мены. Так, собственник жилого дома (квартиры) в результате договора мены теряет право собственности на дом (квартиру) и становится квартиросъемщиком квартиры государственного жилищного фонда, но в определенных случаях может и не стать квартиросъемщиком.

Например, каждому из двух супругов на праве частной собственности принадлежит по одной двухкомнатной квартире. Двое других бывших супругов проживают в четырехкомнатной квартире, один из них является квартиросъемщиком. Все четверо по данному примеру имеют желание произвести обмен жилых помещений. В результате обмена один из супругов собственников двухкомнатной квартиры становится с согласия другого супруга собственника основным квартиросъемщиком четырехкомнатной квартиры государственного жилищного фонда, а второй супруг собственник вселяется в эту квартиру в качестве члена семьи нанимателя. Такой договор не противоречит действующему законодательству, поскольку в результате обмена бывший собственник получает право на определенную долю жилой площади, а в случае расторжения брака будет снова иметь возможность эту долю обменять. Нотариус вправе удостоверить такой договор, в котором должен указать, что сторона договора мены (жена) вселяется в четырехкомнатную квартиру вместе с мужем и основным квартиросъемщиком с согласия обоих супругов считается такой-то.

Решением Мингорисполкома от 8 сентября 1994 года №707 дополнено предыдущее решение этого же органа от 10 февраля 1994 года №79 "О порядке обмена жилых помещений в г. Минске". Новый пункт (4-й) имеет следующее содержание: "Междугородний обмен (мена) жилых помещений, находящихся в домах, расположенных на территории республик бывшего СССР, на жилые помещения всех форм собственности в г. Минске оформляется в установленном порядке по заключению УВД Мингорисполкома о наличии оснований для оставления на постоянное жительство в г. Минске и приобретения гражданства Республики Беларусь участников обмена в соответствии со ст. ст. 17 и 17^1 Закона Республики Беларусь " О гражданстве Республики Беларусь" или ст.7 Закона Республики Беларусь "О правовом положении иностранных граждан и лиц без гражданства в Республике Беларусь".

Дарение

Гражданский кодекс Республики Беларусь и статья 18 Закона "О приватизации жилищного фонда в Республике Беларусь" установили порядок и условия заключения договора дарения жилого помещения, принадлежащего гражданину на праве собственности.

Согласно статьи 254 ГК Республики Беларусь по договору дарения собственник жилого помещения передает его безвозмездно другой стороне в собственность.

Договор дарения жилого помещения должен быть нотариально удостоверен и зарегистрирован в бюро технической инвентаризации.

Для нотариального удостоверения договора дарения жилого помещения нотариусу должны быть представлены следующие документы:

- правоустанавливающий документ на жилое помещение;
- справка бюро технической инвентаризации об оценке и составе жилого помещения;
- справка об отсутствии ареста и запрещения на отчуждение жилого помещения;
- согласие всех совершеннолетних членов семьи на дарение жилого помещения;
- копия лицевого счета о составе семьи.

Николай ПОДЛЕССКИЙ,
начальник управления юстиции Мингорисполкома,
Вадим РЕЧКАЛОВ,
тел.: (0172) 51-12-21.

■

Ответственный редактор тематической подборки Юрий БЕХТЕРЕВ,
телефон: (0172) 32-56-38.

ИЗВИНИТЕ ЗА ПОДСКАЗКУ



Спешите прочесть

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ В БИБЛИОТЕЧНЫЕ ФОНДЫ

● Автоматизация расчетных операций банков и фондовых бирж. Сост. А. С. Кузнецов. — М., 1995, 206 с., 2.000 экз. (1 ок 49316)*.

В работе дан обзор зарубежной и отечественной литературы по организации банковского дела с использованием современной техники.

● Стоянова Е. Финансовый менеджмент в условиях инфляции. — М., "Перспектива", 1994, 61 с., 5.000 экз. (1 ок 49311).

В учебно-практическом руководстве на основе опыта российских предпринимателей рассмотрены актуальные вопросы управления финансами предприятия в условиях инфляции. Даны конкретные апробированные рекомендации по принятию финансовых решений, инвестированию, управлению оборотными активами и краткосрочными обязательствами, анализу финансово-хозяйственного положения, оценке бизнеса в инфляционной среде.

● Внутренний аудит. Методика проведения. — М., Международный центр по вопросам налогообложения, 1994, 79 с., 3.000 экз. (1 ок 49309).

● Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов. Редакция 1993 г. (вступили в силу с 1 января 1994 г.). На рус. и англ. яз. — М., АО "Консалтбанкир", 1994, 120 с., 5.000 экз. (1 ок 49276).

Издание подготовлено при участии ТПП РФ и Международного Московского банка.

● Мелкумов Я. С., Румянцев В. Н. Финансовые вычисления в коммерческих сделках. — М., 1994, 57 с., 25.000 экз. (1 ок 49306.

Практическое пособие для предпринимателей, работников банковской и финансовой структур.

● Иванов Д. Л. Вексель. — М., АО "Консалтбанкир", 1994, 112 с., 3.000 экз. (1 ок 49283).

Автор — начальник договорно-правового управления Внешэкономбанка. В работе раскрыта универсальная природа векселя как инструмента кредита, платежного средства и ценной бумаги.

● Скепская Г. И., Рейде М.-П. Экономика предприятия. Русско-французский, французско-русский словарь-справочник. — М., "Дело ЛТД", 1994, 264 с., 10.000 экз. (1 ок 49280).

Словарь построен по тематическим признакам с выделением ключевых слов и выражений, размещенных в алфавитной последовательности.

● Хесс К. Капитализм для детей. Как стать предпринимателем. Пер. с англ.— М., 1994, 272 с., 50.000 экз. (1 ок 49547).

Для тех, кто владеет английским языком:

● K. Roscoe Davis, Patrick G. McKeown. Quantitative Models for Management. 2nd ed. — 1984, Boston, Massachusetts, 768 p. (Ин 207371).

● Charles P. Jones. Financial Management. — 1992, U.S., 704 p. (Ин 207534).

● Stephen George, Arnold Weimerskirch. Total Quality Management Strategies and Techniques Proven at Today's Most Successful Companies. — 1994. John Wiley & Sons, 286 p. (Ин 207582).

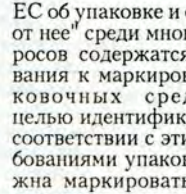
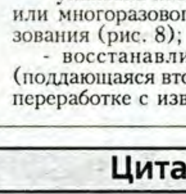
* *В скобках указаны шифры книг в каталогах Национальной библиотеки Беларуси.*

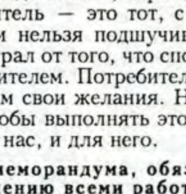
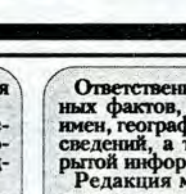
■

Эко-маркировка на упаковке

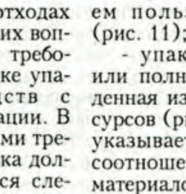
Неблагоприятная экологическая обстановка во многих регионах планеты заставляет людей вплотную заниматься проблемами сохранения окружающей среды, более требовательно относиться к экологическим характеристикам потребляемых продуктов и используемых вещей, выбирать машины, приспособления и материалы, которые на протяжении всего жизненного цикла (производство, применение, утилизация) не наносят ущерба природе (или же этот ущерб — минимальный). При этом встает проблема выделения экологически безопасных предметов среди всего количества используемых. Для этого служат специальные знаки.

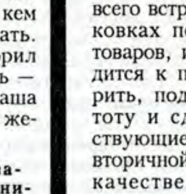
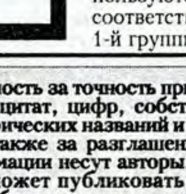
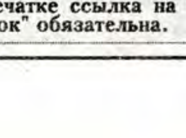


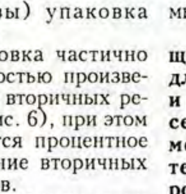



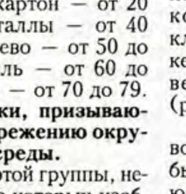
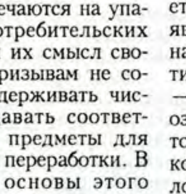
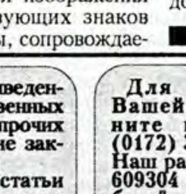
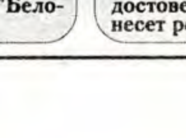
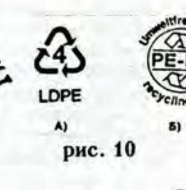
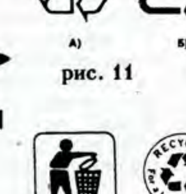
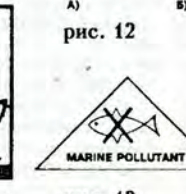
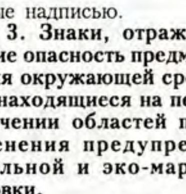
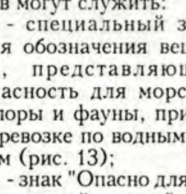
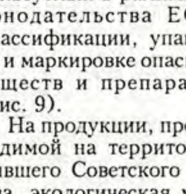
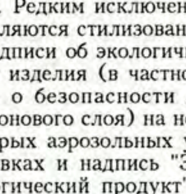






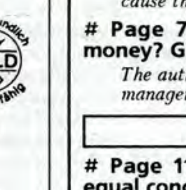
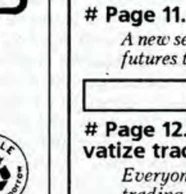
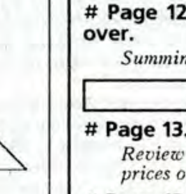
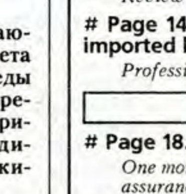
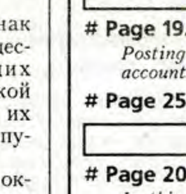
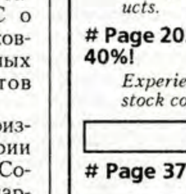
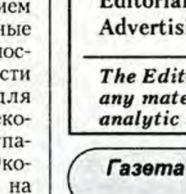
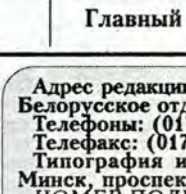











рис. 1 рис. 2 рис. 3 рис. 4 рис. 5 рис. 6 рис. 7 рис. 8 рис. 9 рис. 10 рис. 11 рис. 12 рис. 13

Эко-маркировку, размещаемую на упаковке, можно условно разделить на следующие основные группы.

1. Знаки, применяемые для обозначения экологичности предметов в целом или их отдельных свойств.

Примерами подобных знаков, существующих в мире, могут служить: "Голубой ангел" (ФРГ, рис. 1); "Белый лебедь" (скандинавские страны, рис. 2); "Эко-знак" (Япония, рис. 3); эко-знаки различных фирм-товаропроизводителей, стремящихся внести свой вклад в сбережение окружающей среды и в то же время сделать за счет этого свою продукцию более привлекательной (рис. 4); знаки на аэрозолях, отражающие отсутствие веществ, приводящих к уменьшению озонового слоя вокруг Земли; различные знаки на предметах из пластиков (в основном — полиэтилена), отражающие возможность их утилизации с наименьшим вредом для окружающей среды.

Решение о присвоении эко-маркировки принимается компетентными органами стран-членов ЕС, которые предварительно проводят оценку экологичности изделия-кандидата. Основой единой эко-маркировки в соответствии с требованиями ЕС является знак, изображенный на рис. 5, который может быть выполнен в двух цветах (зеленом и голубом), или черным цветом по белому, или белым цветом по черному.

К этой же группе знаков можно отнести знаки, обозначающие предметы, поддающиеся вторичному использованию (ресайклингу) и/или полученные в результате вторичной переработки. Наиболее распространенными изображениями знаков этой группы являются знаки, олицетворяющие замкнутый цикл "создание-применение-утилизация-воссоздание и т. д." с указанием материала, поддающегося переработке. Примеры можно видеть на рис. 10. Одним из наиболее часто встречающихся на упаковке знаков является "DER GRUNE PUNKT" ("Зеленая Точка"), изображенный на рис. 7.

В рамках разрабатываемой в настоящее время "Директивы Совета ЕС об упаковке и отходах от нее" среди многих вопросов содержатся требования к маркировке упаковочных средств с целью идентификации. В соответствии с этими требованиями упаковка должна маркироваться следующими знаками:

- упаковка повторного или многоразового пользования (рис. 8);

- восстанавливаемая (поддающаяся вторичной переработке с извлечением пользы) упаковка (рис. 11);

- упаковка частично или полностью произведенная из вторичных ресурсов (рис. 6), при этом указывается процентное соотношение вторичных материалов.

При необходимости идентификации материалов, из которых изготовлена упаковка, на нее наносятся цифровые или буквенные обозначения, располагаемые в центре или ниже первых двух знаков и характеризующие вид материала. Так, пластики характеризуются цифрами от 1 до 19, бумага и картон — от 20 до 39, металлы — от 40 до 49, дерево — от 50 до 59, текстиль — от 60 до 69, стекло — от 70 до 79.

2. Знаки, призывающие к сбережению окружающей среды.

Знаки этой группы, некоторые из которых изображены на рис. 12, чаще всего встречаются на упаковках потребительских товаров, и их смысл сводится к призывам не сорить, поддерживать чистоту и сдавать соответствующие предметы для вторичной переработки. В качестве основы этого вида знаков зачастую используются изображения соответствующих знаков 1-й группы, сопровождаемые надписью.

3. Знаки, отражающие опасность предмета для окружающей среды и находящиеся на пересечении областей применения предупредительной и эко-маркировки.

Примерами этих знаков могут служить:

- специальный знак для обозначения веществ, представляющих опасность для морской флоры и фауны, при их перевозке по водным путям (рис. 13);

- знак "Опасно для окружающей среды", используемый в рамках законодательства ЕС о классификации, упаковке и маркировке опасных веществ и препаратов (рис. 9).

На продукции, производимой на территории бывшего Советского Союза, экологическая маркировка пока отсутствует. Редким исключением являются стилизованные надписи об экологичности изделия (в частности — о безопасности для озонового слоя) на некоторых аэрозольных упаковках и надпись "Экологический продукт" на этикетках некоторых видов водки.

■

Цитата

Клиент — наш король

Потребитель — наиболее важная персона, когда-либо посетившая ваш офис или обратившаяся к вам по почте. Потребитель не зависит от нас, наоборот, мы все зависим от него. Потребитель не мешает нашей работе, он является ее главной целью и смыслом. Мы не оказываем потребителю услугу, когда заботимся о нем. Это он делает нам огромное отдолжение, обращаясь в нашу фирму. Потребитель — это тот, с кем нельзя спорить, над кем нельзя подшучивать. Никто и никогда не выиграл от того, что спорил о чем-то со своим потребителем. Потребитель — это тот, кто приносит нам свои желания. Наша работа состоит в том, чтобы выполнять это желание с прибылью и для нас, и для него.

(Формулировка из меморандума, обязательного для исполнению всеми работниками компании "Бин").

■

SUMMARY

Belarusian Market No.12/1995

CURRENT NEWS

Page 1, 2, 3, 22. Events of the week.

POLITICS

Page 4. Yuri SHEVTSOV. Major factor.
Present-day relations between Belarus and Ukraine.

Page 4. V.RADZIVIL. "We are in favour of those in power".
Belarusian constitutional democratic party is being formed to support A.Lukashenko.

MONEY

Page 5. Alexander BURDA. To spite sceptics.
Regardless to predictions, hard currency rates as well as the Russian rouble's rate not only did not go up but even fell slightly last week.

Page 5. Elena FALEI. Companies going through purgatory (1), Financial union protects its minors (2) and How to get a license from National Bank (3).
Finance companies — pariahs of the undeveloped market.

Page 6. Alexander SOKOLOV. Panacea as it is.
The author sums up the BM's discussion on monetary strategies. He does not believe there can be any simple prescription.

Page 6, 11, 21. Current news from financial market: deposit rates, currency rates, quotations, and more.

INVESTMENT

Page 7. Lyudmila GRYAZNOVA. Neither deception nor confiscation.
Investments are only possible if some savings are available. However, people do not want to make deposits to banks because they do not trust neither banks nor government.

Page 7. Konstantin SKURATOVICH. Made some money? Give to someone else.
The author believes this title to reflect perfectly the production management concept implemented by the Belarusian authorities.

SHARE MARKET

Page 11. Vladimir TARASOV. Quotation provides equal conditions.
In Belarus, there is a specialized investment fund controlled by a managing company.

Page 11. Voucher option.
A new service has appeared in the national market, that of making futures to supply vouchers, and of selling options to buy vouchers.

PRIVATIZATION

Page 12. Tatyana MANENOK. Someone wants to privatize trading house 'On Nemiga'.
Everyone has forgotten who had established this European-level trading house in Minsk and who had made the investments. At the same time, possible profits are in everyone's sight.

Page 12. Lyudmila GULYAKEVICH. Voucherization is over.
Summing up the privatization in Czechia.

COMMODITY MARKET

Page 13. Market and prices.
Review of small-scale wholesale prices on liquors, and retail prices on high-technology products.

Page 13, 14. Alexander ALESIN. Passion play on oil.
Review of exchange and non-exchange market.

Page 14. Felix LOZOVSKY. How to assure quality of imported butter.
Professional advice.

LEGISLATION

Page 18. Andrei VASHKEVICH. All about pledging.
One more publication in our series concerning one of the oldest assurance institutions.

BOOKKEEPING

Page 19. Accounting is always worth much.
Posting of transactions made under sale contracts in ledger accounts.

Page 25–36. 'Customs–95': special edition.

AGRIBUSINESS

Page 20. Elena DYAKOVA. Taking the wrong lead.
In this country, labour input in pork production is 32 times that of USA. We just are not capable of processing raw products.

Page 20. Stanislav BARANOVSKY. Property income of 40%!
Experience of transforming a famous collective farm into joint-stock company.

REALTY MARKET

Page 37–47. 'Realtor': special edition.

Editorial: (0172) 32-32-65
Advertising: (0172) 32-10-93

The Editors will readily furnish complete translation of any material in this publication, and topical digests or analytic surveys can be written to special orders.

Газета сверстана на издательском комплексе фирмы "Micro Express".

Главный редактор Вячеслав ХОДОСОВСКИЙ.

Белорусский Рынок
Регистрационное свидетельство № 114 от 21 ноября 1990 года.

Независимая еженедельная газета для деловых людей.
Учредитель — МП "Белорусский рынок". Издается при содействии РИА "Новости". Подписной индекс — 63123.
Газета также распространяется по каналам компьютерных сетей ProCarry (64-64-67), SoNET (70-60-08) и Belpak (27-32-06).

Адрес редакции: 220005, Минск, проспект Ф. Скорины, 55, Белорусское отделение РИА ("Белорусский рынок").
Телефоны: (0172) 32-10-93, 32-32-65, 32-56-38.
Телефакс: (0172) 32-30-75. Телетайп: 252129 АИР.
Типография издательства "Белорусский Дом печати", Минск, проспект Ф. Скорины, 79. Заказ № 715.
НОМЕР ПОДПИСАН В ПЕЧАТЬ 26.03.95 г. в 22[00].
Цена в розницу — 1.000 рублей. За пределами РБ — договорная.
Тираж — 20.000 экз.
М 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 П 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12